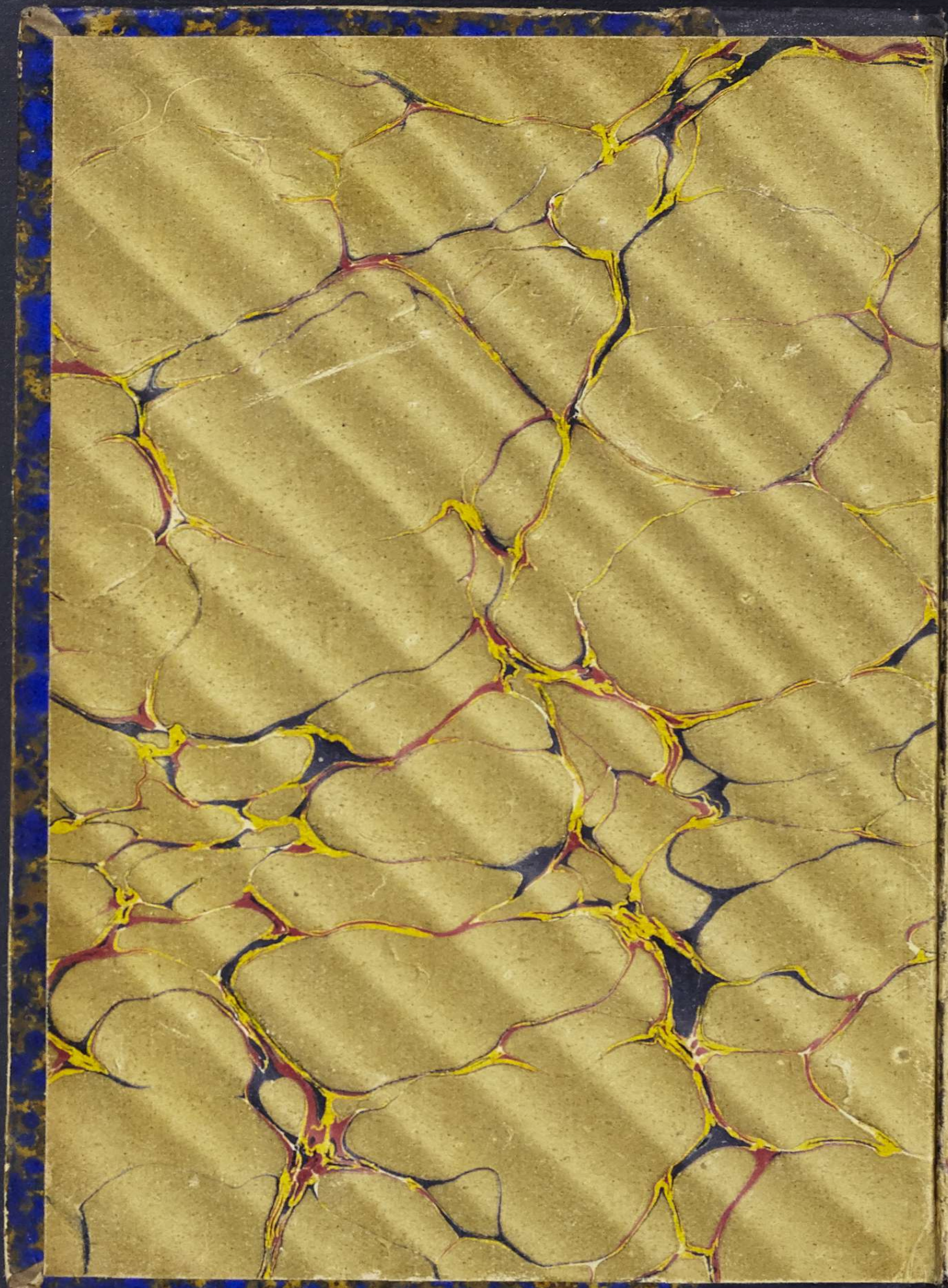
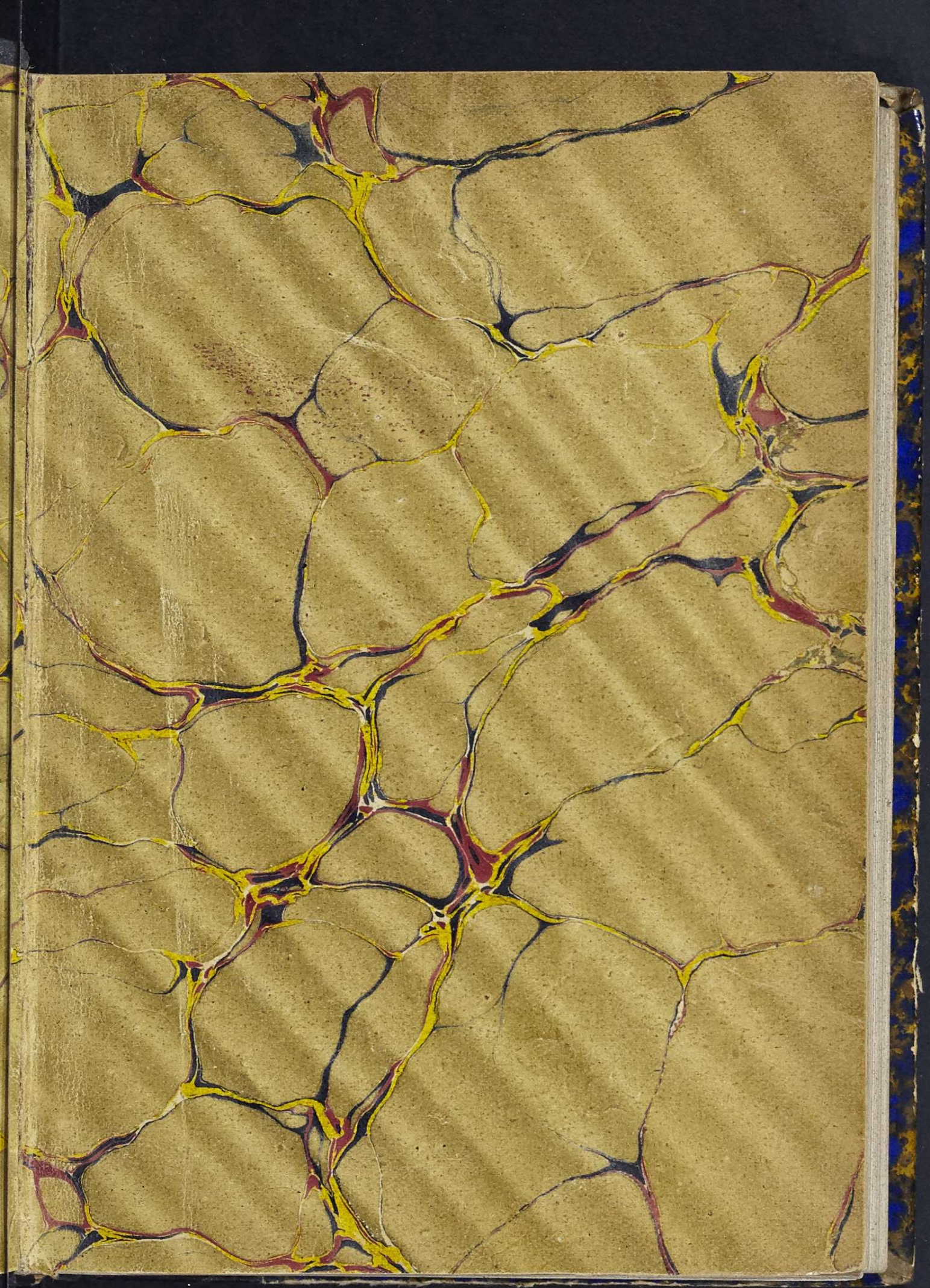
BIBLIOTHEQUE SCIENCES PO
1 453 376





COURS
D'ÉCONOMIE
RURALE
INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE

SP

PRINCIPAUX OUVRAGES DU MÊME AUTEUR :

Recherches historiques sur le Système de Law. 1 vol. in-8°.

La question de l'or. 1 vol. in-8°.

Histoire des Classes ouvrières en France, depuis la conquête de Jules César jusqu'à la Révolution. 2 vol. petit in-8°.

Histoire des Classes ouvrières en France, depuis 1789 jusqu'à nos jours. 2 vol. in-8°.

La Prévoyance et l'Épargne. 1 vol. petit in-18.

Du rôle de l'intelligence dans la production. 1 vol. petit in-18.

L'Assurance. 1 vol. petit in-18.

La France et ses Colonies. 1 vol. in-12.

Géographie agricole, industrielle, commerciale et administrative de la France et de ses colonies. 1 vol. 12.

Coulommiers. — Typogr. A. MOUSSIN.

COURS
D'ÉCONOMIE

RURALE, INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE

PAR E. LEVASSEUR

Membre de l'Institut

OUVRAGE RÉDIGÉ CONFORMÉMENT

aux programmes officiels de 1866

POUR L'ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SPÉCIAL

(QUATRIÈME ANNÉE)

BIBLIOTHÈQUE DES SCIENCES POLITIQUES
BIBLIOTHÈQUE
Eg 1/4

PARIS
LIBRAIRIE HACHETTE ET Cie
BOULEVARD SAINT-GERMAIN, 79

1872

Droits de propriété et de traduction réservés.

PRÉFACE

L'économie politique est une science mal connue. Tous les hommes vivent au milieu des phénomènes qu'elle étudie et beaucoup s'imaginent pouvoir en parler d'une manière compétente au nom de leur seule expérience, sans s'être donné la peine de l'apprendre. Mais l'expérience personnelle ne laisse le plus souvent entrevoir qu'un ordre particulier de phénomènes, qu'un coin du tableau, et elle risque de ne fournir sur l'ensemble qu'un jugement étroit, partant faux, et empreint des préjugés ou des passions que nous apportons dans la vie. C'est un grand obstacle au progrès de cette science.

On ne le fera disparaître que par l'enseignement, c'est-à-dire en initiant les jeunes gens, dans le cours de leurs études, à la connaissance raisonnée de l'économie politique. Ceux qui, l'ayant apprise ainsi d'une manière régulière, se seront bien pénétrés des lois naturelles de la production et de l'échange, devenus industriels, commerçants ou producteurs à un titre quelconque, retrouveront dans le détail de chacune de leurs affaires l'application de ces lois, et leur expérience de la vie n'ayant plus l'inconvénient d'enfermer leur jugement dans un cadre trop étroit, vivifiera les notions som-

maires, et toujours quelque peu abstraites, qu'ils auront reçues à l'école.

L'esprit de l'économie politique ne doit rester aujourd'hui étranger à aucun enseignement de la jeunesse. Les questions qu'elle traite ont pris dans nos sociétés trop d'importance et leur bonne solution intéresse trop l'ordre et le progrès pour qu'on entre dans la vie sans avoir, nous ne disons pas la connaissance de cette science, mais le sentiment des principes sur lesquels elle repose ; trois ou quatre leçons consacrées à ce sujet par les professeurs de philosophie dans les lycées, lorsqu'ils traitent de la morale sociale, suffiront pour atteindre le but.

Aux jeunes gens qui suivent l'enseignement industriel, il faut davantage. Le COURS D'ÉCONOMIE est en quelque sorte pour eux leur cours de philosophie ; il les initie à la connaissance des lois et au mécanisme des institutions qui régissent le monde particulier dans lequel ils vivront ; il développe, par conséquent, d'une manière générale leur intelligence, et il les garantit, dans une certaine mesure, contre les fautes dans lesquelles l'ignorance de ces lois entraîne beaucoup de praticiens.

Le présent ouvrage par sa première partie, intitulée « les Notions fondamentales de l'économie politique, » répond au genre d'enseignement auquel il serait bon de faire une place dans le cours de philosophie. Par son ensemble, il répond à l'enseignement industriel ; il a été rédigé conformément au programme de 1866 qui, pour la première fois, a introduit officiellement la science économique dans l'enseignement secondaire,

et dont nous avons suivi fidèlement non-seulement la lettre, mais l'esprit.

Nous nous sommes proposé, avant tout, d'être clair et court, sachant le peu d'expérience que les écoliers ont de ces matières et le temps limité qu'ils peuvent y consacrer.

Dans les « Notions fondamentales, » nous avons exposé les principes fondamentaux et l'enchaînement des lois de la science économique. C'est là surtout qu'il importe, en restant court, d'être clair, parce que des principes bien compris découle aisément l'intelligence des applications, tandis que les détails, qui ne se rattacheraient pas à un faisceau d'idées fortement liées ensemble, ne se logeraient que confusément dans l'esprit et s'effaceraient bientôt de la mémoire. Nous avons fait de cette partie un résumé sommaire de la science que les écoliers devront méditer avec attention et que les hommes faits pourront lire avec fruit, non pour apprendre l'économie politique, mais pour apprendre à l'aimer. Les professeurs feront sagement d'insister sur cette partie capitale, et d'y consacrer le tiers de leur année, plus même s'il le faut.

Les deuxième, troisième et quatrième parties sont consacrées à l'économie rurale, industrielle et commerciale. Elles traitent de l'économie politique appliquée, c'est-à-dire que les lois générales s'y retrouvent avec leurs applications diverses dans les diverses branches de l'activité laborieuse des hommes. Les élèves se pénètreront mieux de ces lois qu'ils envisageront sous plusieurs aspects et qu'ils verront pour ainsi dire en action dans les relations économiques ; ils se familia-

riseront ainsi, par le détail, avec la réalité. C'est pourquoi nous avons toujours choisi nos exemples dans les choses familières que l'on peut aisément vérifier par soi-même, et mêlé l'histoire, c'est-à-dire la vie des sociétés, à la démonstration des lois que nous tirons de l'examen de cette même vie sociale.

La cinquième partie est consacrée à la morale de l'économie politique, c'est-à-dire aux rapports de l'économie politique avec la morale.

Nous avons divisé chacune de ces cinq parties de ce cours en sections, les sections en paragraphes, et, dans chaque paragraphe, nous avons imprimé en CAPITALES ou en *italiques*, selon l'importance, les expressions, définitions et idées dont le reste n'est pour ainsi dire que le développement ou la démonstration, sur lesquelles, par conséquent, doivent, d'une part, porter principalement les interrogations des professeurs, d'autre part, se rassembler les efforts d'attention des élèves, et qu'il leur faut savoir imperturbablement. Nous espérons par là contribuer encore à la clarté de l'exposition et à la facilité de l'étude.

E. LEVASSEUR.

EXTRAIT DES PROGRAMMES OFFICIELS
DE L'ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SPÉCIAL

ÉCONOMIE RURALE, INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE
(QUATRIÈME ANNÉE)

Notions préliminaires.

1. *But de l'économie politique.* Étude des lois générales par lesquelles l'homme approprie la nature à ses besoins, ou science de la richesse. — Ses principales divisions : d'une part, production et distribution ; de l'autre, consommation. — Énumération de quelques-unes des grandes questions qui s'y rattachent, population, finances, propriété, etc.

2. *De la production* en général. — L'homme (travail et capital) et la nature (terre, forces, matière). — De la division du travail. — Exemples et analyses.

3. *De la distribution* en général, suite nécessaire de la division du travail. — Echange. — Loi de l'offre et de la demande. — Valeur. — Prix.

4. *La consommation,* but et fin de la production. — Distinguer la consommation productive et la consommation improductive. — Légitimité de cette dernière quand elle n'est pas excessive. — Du revenu. — Des contributions publiques.

Économie rurale.

5. *Du fonds agricole.* — Grande, moyenne et petite propriété. — Grande, moyenne et petite culture. — Leur influence sur la production et sur la condition des personnes.

6. Des systèmes d'*amodiation.* — Le fermage. — Des longs baux. — Obstacles légaux qui s'opposaient autrefois aux baux dépassant neuf années. — Le métayage. — Ses inconvénients. — Comment, avec un propriétaire intelligent, il peut devenir un moyen de progrès. — Du capital agricole. — Du cheptel.

7. *De l'exploitation agricole.* Des diverses cultures. — Terres de labour et prairies. — Céréales. — Prairies naturelles et prairies artificielles. — Vignes et vins. — Mûriers et industrie sericicole. — Oliviers. — Cultures industrielles et locales. — Culture maraîchère. — Du rapport nécessaire de diverses cultures dans une même exploitation. — Culture extensive et culture intensive.

8. Suite de l'*exploitation agricole.* — Le bétail. — Nécessité de rendre au sol les principes chimiques que les récoltes en ont enlevés. — Les amendements. — Les engrais naturels et les engrais commerciaux. — Le fumier. — Pâturages. — Pâtis, landes. — De l'amélioration des terres dans les pays de landes. — Bois et forêts. — De l'aménagement et des coupes. — Bois de l'État. — Le Code forestier et la loi du 10 juin 1859.

9. *Des débouchés agricoles.* — Marchés. — Foires. — Influence du voisinage des villes et des chemins de fer. — Pro-

duction comparée des céréales en France à diverses époques. — Autres produits. — Importations et exportations agricoles. — Écoles d'agriculture, vétérinaires et fermes-écoles. — Chambres d'agriculture, sociétés et comices agricoles. — De l'ancien système, connu sous le nom d'échelle mobile. — Du libre commerce des grains.

Économie industrielle[1].

10. *Des entreprises industrielles en général.* — La grande et la petite industrie. — Rôle des divers coopérateurs. — L'entrepreneur ou patron; direction, intelligence et capital. — L'employé et l'ouvrier : intelligence et travail.

11. *Del'instruction professionnelle.* — De son importance. — De ses progrès en France et dans les autres pays. — Deux parts dans l'instruction : les connaissances générales qui forment l'homme intelligent et moral; les connaissances spéciales qui préparent le manufacturier, le commerçant, etc. — Rapports de la science et de l'industrie. — Des grands résultats obtenus au dix-neuvième siècle par cette influence. — Du caractère général que doit conserver l'instruction professionnelle pour être féconde.

12. *De la propriété industrielle.* — Influence des inventions sur la production. — Des brevets d'invention. — Distinction légitime entre le brevet et la propriété. — Loi de 1844. — Des marques et dessins de fabrique.

13. *Du capital.* — Comment il se forme : épargne. — Rôle qu'il joue. — Capital fixe et capital circulant. — De la proportion à garder entre l'un et l'autre. — Matières premières, matières fongibles.

14. *Des associations* de capitaux et d'entrepreneurs. — Société en nom collectif. — Société en commandite, société anonyme. — Société à responsabilité limitée. — Crédit mutuel. — Du gérant. — Législation française sur ces matières.

15. *Des machines.* — Un des plus féconds emplois du capital. — Montrer par des exemples dans quelle proportion elles accroissent la puissance productive. — Comment, malgré les perturbations momentanées et partielles qu'elles causent, elle sont pour effet d'augmenter la quantité de travail à commander,aen même temps qu'elles amènent le bon marché des produits,et d'accroître les salaires en réduisant la durée des heures de trav il.

16. *Des profits.* — Intérêt de l'argent. — Des causes qui en font varier le taux. — La loi de 1807.

17. Les *salaires* des ouvriers soumis à la loi de l'offre et de a demande. — La hausse des salaires subordonnée à l'accrois-

[1] Il y a tant de points de contact entre l'économie commerciale et industrielle et la législation commerciale et industrielle, qu'il importe extrêmement aux élèves de rapprocher ce dernier programme (V. Pr. LVIII. p. 174) de celui qui concerne l'économie industrielle et commerciale.

sement du capital. — Des inconvénients des tarifs. — Rapports entre les profits et les salaires. — Montrer qu'entre ces deux termes il y a solidarité et non antagonisme.

18. *Des diverses lois qui ont régi le travail* des entrepreneurs et les rapports du capital et du travail. — Esclavage. — Corps de métiers. — Liberté du travail.

19. Résumé rapide de l'*histoire des corporations en France. Des grandes institutions industrielles* de la France moderne. — Le Code de commerce. — Faillites et banqueroutes. — La loi de germinal an XI et la loi de 1841 sur le travail des enfants. — Les tribunaux de commerce et les conseils de prud'hommes ; les chambres de commerce et les chambres consultatives des arts et manufactures.

21. *Des associations ouvrières.* — Associations pour la production. — Associations pour la fourniture des matières premières. — Associations pour la consommation. — Associations de crédit. — Leur développement en Allemagne. — Leurs débuts en France. — De leur utilité dans la petite industrie et pour le progrès de la moralité. — Sociétés de secours mutuels. — Loi de 1851 et décret de 1852 sur ce sujet.

22. — Des avantages de la *liberté du travail.*

Économie commerciale.

23. *Le commerce,* forme perfectionnée de l'échange. — Troc et vente. — Nécessité du commerce démontrée par des exemples. — Influence sur la civilisation des peuples. — Commerce de terre et commerce de mer. — Négociant. — Armateur, commissionnaire, courtier. — Commerce de gros et commerce de détail. — Importations et exportations. — Douanes, primes, drawbachs, entrepôts, docks.

24. Notions sommaires de *géographie commerciale.* — Productions des divers climats. — Idée générale du commerce d'importation et d'exportation de la France. — Provenance des matières premières les plus employées.

25. Tableau de l'*histoire du commerce.* — Phéniciens, Grecs, Alexandrie, les Indes. — Les républiques italiennes. — Les foires (Lyon, Beaucaire, Leipzig, Nuremberg, Genève, Champagne, etc.). — Les Portugais et les Espagnols aux Indes. — Les Hollandais et les Anglais aux Indes orientales. — Compagnies de commerce. — Efforts de Colbert. — La prospérité des États-Unis. — Le blocus continental et l'émancipation des colonies espagnoles. — Les Européens en Chine et au Japon. — L'Australie. — Le canal de Suez.

26. De l'histoire des tarifs. — Distinguer les tarifs fiscaux et les tarifs protecteurs. — De la *liberté commerciale* et de ses avantages. — La lettre de l'Empereur et les traités de commerce.

27. De l'Anglerre et de la France comparées au point de vue commercial et industriel. De l'*avenir commercial de la France* en présence des traités internationaux, des chemins de fer, de la

télégraphie et des transformations que le temps présent est appelé à apporter dans la législation et les mœurs de notre commerce. — Des exportations de l'Angleterre et de la France. — Des expositions.

28. La *monnaie*. — Sa nature et son rôle dans les échanges. — De l'étalon monétaire. — Des effets produits par l'accroissement des métaux précieux. — Découverte des mines de la Californie et d'Australie.

29. *Le papier-monnaie*. — Ses funestes effets. — Le système de Law. — Les assignats.

30. Des *voies de communication*. — Leur influence sur la production et le commerce. — Économies qu'elles procurent. — Routes de mer : ports, phares, pilotes, voile, vapeur, boussole, les courants maritimes. — Routes de terre : routes, canaux, chemins de fer. — Le réseau français.

31. Du *crédit*, circulation des capitaux. — Sa nature et ses limites. Il ne crée pas les capitaux, il les déplace et détermine le meilleur emploi du capital existant. — De son immense influence sur le développement de l'industrie. — De ses différentes formes : crédit simple, crédit hypothécaire, crédit commercial.

32. Du *crédit commercial* et de ses diverses espèces : billet simple, billet à ordre, lettre de charge, mandat. — Warrants. — Chèques.

33. Du commerce *de banque*. — Escompte, comptes-courants, virements, avances à découvert. — Banques de dépôt. — Banques d'escompte. — Banques de circulation. — Le clearing-house de Londres.

34. Précis de l'histoire de la *Banque de France*. — Ses diverses opérations. — De quelques autres grandes institutions de crédit en France (Crédit foncier, Crédit mobilier, Crédit commercial, Caisse des comptes courants, Comptoir d'escompte, etc.). — Quelques mots de la Banque d'Amsterdam, de la Banque d'Angleterre et de la Banque de Hambourg.

35. De l'influence de l'*épargne* sur la formation des capitaux et sur le crédit. — Des caisses d'épargne en France et à l'étranger. — Des petits placements. — L'épargne favorable au progrès de la moralité comme de la richesse.

36. De l'*assurance* en général. — Légitimité et moralité de l'assurance qui, par la puissance de l'association, garantit, moyennant un léger sacrifice, le capital existant, comme l'épargne prépare le capital futur. — De l'assurance maritime, la forme la plus ancienne des assurances. — Assurances agricoles. — Assurances contre l'incendie. — Assurances contre des risques de diverse nature. — Assurances sur la vie.

37. Montrer d'une manière sommaire, en terminant, *les rapports de la morale et de l'économie politique*. — Tout par le travail. — A chacun selon ses œuvres. — De la vertu de la prévoyance et de la sociabilité : épargne et association. — La production de la richesse n'est que l'application de l'activité et de l'intelligence de l'homme à la matière au moyen de la liberté et de l'instruction.

TABLE DES MATIÈRES

(Les nombres placés entre parenthèses indiquent la pagination.)

PREMIÈRE PARTIE.

LES NOTIONS FONDAMENTALES DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE.

Ire Section. — LES PRÉLIMINAIRES 1

§ 1. Le domaine de la science (1). — § 2. L'objet de l'économie politique (2). — § 3. Comment elle procède (4). — § 4. L'économie politique pure et l'économie politique appliquée (6). — § 5. Comment elle est née (7). — § 6. Les grandes divisions (11). — § 7. Le besoin et la satisfaction (12).

IIe Section. — LA PRODUCTION 15

§ 8. L'utilité (15). — § 9. La nature (15). — § 10. Le travail (16). — § 11. La science (17). — § 12. La division du travail et la coopération (18). — § 13. L'épargne (22). — § 14. La propriété (24). — § 15. Le capital (26). — § 16. Le résumé de la production (30).

IIIe Section. — LA DISTRIBUTION 32

§ 17. L'échange (32). — § 18. La loi de l'offre et de la demande (35). — § 19. La valeur (43). — § 20. Le prix (52). — § 21. Le crédit (53). — § 22. La répartition du produit (54).

IVe Section. — LA CONSOMMATION 59

§ 23. La consommation reproductive (59). — § 24. La consommation improductive (61). — § 25. Les contributions publiques (64). — § 26. La population (66). — § 27. La balance de la production et de la consommation (70). — § 28. La force productive (73).

DEUXIÈME PARTIE.

L'ÉCONOMIE RURALE.

Ire Section. — LA PROPRIÉTÉ 75

§ 29. L'appropriation de la terre (75). — § 30. L'étendue des propriétés (77). — § 31. Le morcellement (80). — § 32. Le propriétaire et le cultivateur (84). — § 33. Le bail à ferme (87). — § 34. Le métayage et le cheptel (88).

IIe Section. — L'EXPLOITATION 90

§ 35. Les périodes de la civilisation agricole (90). — § 36. Les divers modes de culture (94). — § 37. Le capital agricole (95). — § 38. L'assolement (97). — § 39. Les cultures herbacées en France (101). — § 40. Le bétail en France (104). — § 41. Le ménage de la ferme (106). — § 42. Les cultures arborescentes en France (107).

IIIe Section. — LES DÉBOUCHÉS. 110

§ 43. Les voies de communication (110). — § 44. Les villes et les marchés (112). — § 45. L'importation et l'exportation agricoles (114). — § 46. L'enseignement agricole (116).

TROISIÈME PARTIE.

L'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE.

Ire Section. — L'HOMME ET LE TRAVAIL 117

§ 47. La classification des industries (117). — § 48. Le groupement des industries (119). — § 49. La répartition du travail (121). — § 50. L'éducation et l'instruction (125). — § 51. Le rôle de l'intelligence (129). — § 52. L'art et la science dans l'industrie (134). — § 53. La propriété industrielle (136).

IIe Section. — LE CAPITAL. 140

§ 54. La nature du capital (140). — § 55. L'emploi du capital. (142). — § 56. Le renouvellement du capital (143). — § 57. Le rôle du capital (144). — § 58. Les capitaux productifs et improductifs (145). — § 59. Le capital fixe (146). — § 60.

Les machines (147). — § 61. Le capital circulant (152). — § 62. L'association des capitaux (155).

IIIe Section. — LES RAPPORTS DU TRAVAIL ET DU CAPITAL . . 156

§ 63. Les profits du capital (156). — § 64. Le taux de l'intérêt (159). — § 65. Le profit de l'entrepreneur (161). — § 66. Le salariat (162). — § 67. Le taux des salaires (163). — § 68. Les réserves du salaire (168). — § 69. Les critiques du salariat (169). — § 70. Les associations ouvrières (171).

IVe Section. — L'HISTOIRE ET LA LÉGISLATION DU TRAVAIL . 175

§ 71. Le travail esclave (175). — § 72. Les corporations (176). — § 73. Les corps de métiers en France (177). — § 74. La liberté du travail (180). — § 75. Les avantages de la liberté du travail (181). — § 76. La concurrence dans l'industrie (183). — § 77. Le Code de commerce (184). — § 78. Les faillites et les banqueroutes (185). — § 79. Les tribunaux de commerce (186). — § 80. Les rapports des patrons et des ouvriers (187). — § 81. Le livret (190). — § 82. Les coalitions (191). — § 83. Les conseils de prud'hommes (193). — § 84. Les chambres de commerce et les chambres consultatives des arts et manufactures (194).

QUATRIÈME PARTIE.

L'ÉCONOMIE COMMERCIALE.

Ire Section. — LES COMMERÇANTS ET LES MARCHANDISES . . . 195

§ 85. Le troc et la vente (195). — § 86. Le commerce (197). — § 87. Les diverses espèces de commerçants (200). — § 88. Le commerce intérieur et le commerce extérieur (202). — § 89. Les importations et les exportations (204). — § 90. Les douanes (207). — § 91. La géographie commerciale (210). — § 92. Le commerce français (217). — § 93. Le rôle du commerce dans la civilisation (219).

IIe Section. — LES INSTRUMENTS D'ÉCHANGE 222

§ 94. Les débouchés (222). — § 95. Les routes de terre (224). — § 96. Les routes de mer (227). — § 97. La nature et le rôle de la monnaie (229). — § 98. Les systèmes monétaires (234). — § 99. La valeur des métaux précieux (238). — § 100. La nature du crédit (241). — § 101. Les principaux modes de crédit

(247). — § 102. Les effets de commerce (253). — § 103. Le rôle des banques (258). — § 104. Le mécanisme des banques (260). — § 105. Le billet de banque et les banques d'émission (265). — § 106. Le papier-monnaie (271). — § 107. Le mode d'émission (275). — § 108. La Banque de France (276). — § 109. Quelques grands établissements de crédit (279). — § 110. Les principales banques étrangères (280). — § 111. La circulation (281). — § 112. Les crises (285).

IIIe Section. — L'HISTOIRE DU COMMERCE. 288

§ 113. Les Phéniciens (288). — § 114. Les Grecs (289). — § 115. Le commerce de l'Empire romain (290). — § 116. Les Arabes (291). — § 117. Les républiques italiennes et la Hanse (292). — § 118. Les Portugais et les Espagnols (295). — § 119. Les Hollandais (297). — § 120. Les Français et les Anglais (300). — § 121. Le blocus continental (303). — § 122. L'indépendance de l'Amérique (305). — § 123. Les Européens en Orient et dans le Pacifique (306). — § 124. L'histoire des tarifs (307). — § 125. Les routes actuelles du commerce (309). — § 126. Les forces productives des nations modernes (311). — § 127. La liberté commerciale (314).

CINQUIÈME PARTIE.

LA MORALE DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE.

§ 128. La légitimité des richesses (319). — § 129. Les moyens d'acquérir les richesses (320). — § 130. L'importance morale des notions de travail et d'épargne (325). — § 131. L'assurance (326). — § 132. La liberté et la responsabilité (334). — § 133. L'association (335). — § 134. La lutte contre la misère (336). — § 135. Les doctrines socialistes (337). — § 136. Le résumé de l'œuvre économique (339).

COULOMMIERS. — Typogr. A. MOUSSIN.

COURS
D'ÉCONOMIE
RURALE
INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE

PREMIÈRE PARTIE
LES NOTIONS FONDAMENTALES DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE

Ire SECTION
LES PRÉLIMINAIRES

1. Le domaine de la science. — Lorsqu'après de longues études, un homme parvient à étendre son regard sur l'ensemble de la science humaine, il est frappé d'abord de l'immense quantité et de l'immense variété de connaissances qui composent le trésor intellectuel de l'humanité, le plus précieux sans doute et le plus merveilleux des trésors; car il a ce privilége unique que le savant qui en possède une partie et qui la communique à d'autres, enrichit ses semblables sans s'appauvrir lui-même. Mais cet homme est frappé aussi de l'impossibilité pour un même esprit de posséder jamais tout entier ce trésor qui grossit sans

cesse, à mesure que l'humanité vit et apprend. Les ignorants sont présomptueux, et, ne sachant pas même les obstacles naturels qui s'opposent au développement de nos connaissances, ils sont enclins à croire tout savoir et à trancher toutes les questions. Les savants sont plus modestes; ils sentent leurs limites et leur insuffisance, laquelle devient en effet plus sensible à mesure que s'étend le domaine de la science.

C'est pourquoi ils ont jugé nécessaire de partager cet immense domaine en plusieurs fermes ou exploitations, si je puis ainsi dire, lesquelles sont contiguës et solidaires, mais cependant distinctes, et dont chacune est une science particulière. *L'économie politique est une de ces sciences.*

2. L'objet de l'économie politique. — Il y a matière à une science particulière, chaque fois qu'il y a, dans l'ordre des choses physiques ou dans l'ordre des choses morales, une série de phénomènes distincts, se reproduisant constamment de la même manière, dans les mêmes circonstances, et pouvant, par conséquent, conduire à la connaissance de lois générales.

Dans le cours de vingt-quatre heures, nous voyons régulièrement, quoique avec une durée variable, le jour succéder à la nuit; tous les soirs, quand le ciel est pur, nous voyons les astres se mouvoir au-dessus de nos têtes dans une direction constante, et, à certaines époques également régulières, la lune éclairer nos nuits. Il y avait là matière à une science qu'on a nommée l'astronomie. Cette science a commencé d'exister, quand les hommes ont pu calculer avec quelque certitude et même prévoir la marche des corps célestes, c'est-à-dire s'élever à une connaissance raisonnée; et elle a été définitivement constituée, lorsque Newton eut découvert la loi de l'attraction universelle qui préside à tous ces mouvements et qui explique l'harmonie des mondes.

L'astronomie est une des sciences les plus anciennes que l'homme ait cultivées, parce que le spectacle du ciel a, dès les premiers temps, frappé son imagination et éveillé sa curiosité. La géologie, au contraire, est une science toute récente. Ce n'est guère que dans notre siècle que l'homme, en fouillant le sein de la terre, a observé attentivement que des couches de

terrains semblables se succédaient dans le même ordre sur des points différents, qu'il a étudié ces terrains, les débris d'animaux ou de végétaux qu'ils renfermaient, et que, remontant de cause en cause, il est parvenu à la connaissance de quelques-unes des grandes lois qui ont présidé à la formation de notre globe. Il y avait là de tout temps matière à une science : la science existe depuis peu de temps.

Sur toute la surface de la terre et dans tous les temps, les hommes se sont livrés à certaines occupations et ont entretenu les uns avec les autres certaines relations, en vue d'obtenir un produit ou une rémunération quelconque, et de satisfaire ainsi, directement ou indirectement, les besoins de la vie ; ils ont labouré la terre, fait paître les troupeaux, chassé le gibier, forgé le fer, pratiqué d'autres métiers, loué leurs services, conduit des marchandises sur terre ou sur mer, vendu aux uns ce qu'ils avaient acheté des autres.

Rien de plus divers que ces occupations et ces relations qu'il serait impossible d'énumérer complétement. Mais sous la diversité des phénomènes, on aperçoit tout d'abord quelque chose de constant, à savoir le but qui est de *produire une utilité*.

En y regardant de plus près, on aperçoit encore autre chose. Ce n'est pas, il est vrai, par les mêmes procédés que le cultivateur produit du blé dans son champ, que le taillandier fait une serpe sur son enclume ou le tisserand une étoffe sur son métier : chaque industrie relève de certaines sciences, comme l'agriculture de la météorologie, de l'histoire naturelle et de la chimie, et forme elle-même un art particulier. Mais, qu'on fasse du blé, une serpe ou une étoffe, quelque industrie ou quelque commerce qu'on exerce, il faut toujours du travail, des outils, des matériaux, presque toujours l'assistance d'autrui et l'échange de produits contre d'autres produits. Ce sont là des phénomènes distincts se reproduisant constamment dans les mêmes circonstances et dont l'étude peut conduire à la connaissance des lois générales qui président à la production et au mouvement des utilités, autrement dit de la richesse, dans le monde social.

Il y a donc là matière à une science, que nous définissons LA SCIENCE DE LA RICHESSE, parce que la richesse est son objet. On

la nomme ÉCONOMIE POLITIQUE, expression formée de deux mots grecs (οἰκονομία πολιτική), et qui signifie *l'art d'administrer la richesse dans les sociétés*. L'expression d'économie sociale n'en est qu'une variante, avec un sens plus étendu; celle d'*économique* serait plus courte; toutefois il vaut mieux conserver la première qui est consacrée par l'usage (1).

L'ÉCONOMIE RURALE ou *art d'administrer la richesse agricole*, L'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE ou *art d'administrer la richesse manufacturée*, L'ÉCONOMIE COMMERCIALE ou *art d'administrer la richesse par l'échange* sont des rameaux de l'économie politique.

3. Comment elle procède. — On peut classer les sciences en deux grandes catégories : les *sciences de raisonnement*, qui procèdent principalement par la déduction d'idées secondaires, implicitement comprises dans une idée fondamentale ou dans quelques faits très-simples, et les *sciences d'observation*, qui commencent par la recherche et l'étude des phénomènes dont elles induisent ensuite les idées générales.

A la première catégorie appartiennent les mathématiques, sciences précises, douées d'une grande puissance pour pousser les connaissances dans certaines directions, mais très-bornées en étendue. A la seconde catégorie appartiennent les sciences naturelles, qui puisent leurs observations dans la nature, et les sciences morales, qui puisent leurs observations dans l'homme considéré comme être moral, c'est-à-dire comme être pensant et agissant. Ainsi, la médecine et l'anatomie sont des sciences naturelles, comme la physique; la philosophie et le droit sont des sciences morales.

Moins les faits qu'une science d'observation étudie sont

(1) On a essayé, sans succès, de faire adopter d'autres noms qui sont ou peu intelligibles ou incomplets. Il suffit qu'on sache ce que comprend une science, sans que le nom de cette science soit tenu d'en comprendre lui-même une définition exacte. On sait parfaitement distinguer la physique et l'histoire naturelle, quoique les deux expressions aient, l'une en grec, l'autre en français, le même sens et on n'éprouve pas de peine à comprendre ce qu'est la chimie, quoique le nom ne réponde pas à l'objet. L'usage fait loi en pareille matière.

complexes et variables, plus cette science approche dans ses résultats de la certitude propre aux sciences mathématiques : témoin l'astronomie.

C'est pourquoi les plus difficiles à traiter sont les sciences morales. Ayant pour objet un être libre, elles rencontrent les phénomènes les plus complexes et les plus divers, des exceptions fréquentes qui, tout en témoignant en faveur de la liberté, la plus belle loi de la nature humaine, rendent plus délicate la constatation des autres lois au milieu desquelles cette liberté se meut.

L'ÉCONOMIE POLITIQUE EST UNE DES SCIENCES MORALES ; mais elle a parmi ces sciences un rang et un rôle tout particulier ; car, ayant pour objet la *richesse* que *l'homme* crée et consomme, elle s'occupe à la fois du produit et du producteur, de la nature et de l'homme, et semble avoir un pied sur le domaine des sciences naturelles, et l'autre sur le domaine des sciences morales. Cependant, c'est dans ce dernier qu'on classe, et avec raison, l'économie politique, parce que l'ouvrier est supérieur à la matière qu'il façonne et que, d'ailleurs, dans l'œuvre économique, l'homme est à la fois le principe actif et la fin, puisque le produit doit être consommé par lui. Néanmoins, au début, cette situation mixte a nui à l'économie politique, les sciences naturelles lui reprochant de n'être pas assez précise, et les sciences morales refusant quelquefois de la reconnaître pour une de leurs sœurs, comme trop plongée dans la matière. Pour ne plus commettre de pareilles erreurs, il suffit de se rendre un compte exact de sa véritable nature.

Elle procède par l'observation des faits relatifs à la richesse ; elle néglige tout ce qui est particulier ou accidentel, et, des traits généraux qu'elle rassemble, elle tire ses lois. L'art de recueillir les faits, de les grouper, de les présenter par tableaux méthodiquement disposés, s'appelle la STATISTIQUE, laquelle, quoique fournissant des documents à d'autres branches de nos connaissances, peut être considérée comme le préparateur de l'économie politique, et ne peut être maniée, avec profit et sécurité, que par une personne déjà versée dans cette science, de même qu'une leçon de chimie ne saurait être préparée sans danger par une personne étrangère à la chimie.

Solidaire des autres sciences morales, ses voisines, l'économie politique emprunte à la Philosophie la connaissance des plus énergiques ressorts de l'activité humaine, et elle prouve, par ses propres résultats, leur efficacité; elle recherche uniquement l'*utile*, mais elle corrobore les préceptes de la Morale, en démontrant expérimentalement que l'utile, considéré, comme il doit l'être, dans l'ensemble des rapports sociaux, est toujours conforme au *juste;* elle examine l'effet que produisent sur la richesse les diverses législations, et elle trace au Droit des règles dont s'inspirent les gouvernements.

4. L'économie politique pure et l'économie politique appliquée. — Une science est la connaissance de lois générales. Par sa nature, elle ne doit donc pas chercher à expliquer tous les détails de chaque cas particulier; elle ne saurait le faire, parce que la complexité de certains phénomènes en rendrait l'analyse trop difficile. Aucune science n'est certes plus précise que les mathématiques, et il n'y a pas de loi naturelle qui soit plus universelle, plus constante, plus simple, que la gravitation. Et pourtant une même pierre qui tomberait d'une même hauteur, vers le même centre de la terre, pourrait donner expérimentalement des résultats très-différents; s'il vente, elle déviera; si elle est jetée du mât d'un navire en marche, elle suivra le mouvement du navire; si, du haut d'une montagne, elle éprouvera moins de résistance dans l'air et subira en même temps une attraction moins forte; si, d'un lieu voisin de l'équateur, elle sera contrariée dans sa chute par la force centrifuge. Ce qui n'empêche pas les savants de formuler très-exactement les lois de la pesanteur.

Autre exemple. Jetez une petite paille dans un ruisseau et dites à un mathématicien de calculer la diversité des mouvements que la vitesse et les tournoiements de l'eau, les inégalités des pavés et les ordures imprimeront à la paille; il se déclarera impuissant : il ne s'agit cependant que de la chute d'un corps obéissant à la loi de la pesanteur.

A plus forte raison, une science morale, telle que l'économie politique, est incapable de rendre compte de tous les faits qui peuvent naître si variés du jeu de la liberté numaine et si com-

plexes du choc de ces libertés et de la règlementation des institutions humaines dans les sociétés.

Quelques écrivains, à cause de cette difficulté, ont divisé la science économique en *économie politique pure*, ne renfermant que les lois absolument nécessaires et générales et méritant seule le nom de science, et en *économie politique appliquée*, montrant les applications variables de détail et l'influence des lois humaines sur les lois scientifiques, et devant être désignée plutôt sous le nom d'art.

Cette distinction, quelquefois commode, ne répond pas bien à la nature des choses, et, en réalité *il n'y a qu'une seule et même économie politique*. Tout fait que l'on observe est une application, et partant un phénomène complexe dans lequel la loi est plus ou moins voilée. Les lois elles-mêmes que l'on induit ne sont pas toutes également universelles ; il y a des lois particulières qui ne se produisent que dans certains cas déterminés ; il y a même des exceptions considérables qui méritent d'être étudiées, quand on veut connaître la science de la richesse.

Plus on veut pénétrer dans le détail, plus on doit aborder de lois particulières et d'exceptions : c'est principalement l'objet des trois dernières parties de ce livre qui traitent de L'ÉCONOMIE RURALE, de L'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE et de L'ÉCONOMIE COMMERCIALE. La première partie, au contraire, renfermant seulement les NOTIONS FONDAMENTALES DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE, de manière à donner une idée sommaire de la science et de l'enchaînement de ses principes, ne contient que l'indication des lois les plus générales. Elles sont en petit nombre, et ne sont, en quelque sorte, que les données du bon sens, présentées sous une forme méthodique.

De là, chez certains esprits, une tendance à les traiter légèrement, parce qu'ils croient les connaître déjà et n'avoir rien de nouveau à y apprendre. Qu'on y prenne garde. C'est pour ne pas posséder d'une manière assez forte et assez raisonnée les données du bon sens qu'on se laisse entraîner dans la vie aux plus grandes erreurs.

5. Comment elle est née. — Les faits économiques sont aussi

anciens que la présence de l'homme sur la terre. Mais les hommes ont été longtemps avant d'en faire l'objet d'une étude particulière. Cependant, chez les Grecs, *Aristote* y avait songé et voulait déjà la nommer « science de la richesse, » *Xénophon* avait écrit des « Economiques, » mais qui ne roulaient que sur l'économie domestique : l'esclavage était un obstacle à l'examen des lois naturelles de la production des richesses. Au moyen âge, le commerce et la banque florissaient dans les républiques italiennes : des Italiens traitèrent la question des monnaies, et commencèrent ainsi l'étude de l'économie politique par une de ses branches importantes.

Au XVIIe siècle, Colbert, appliqué à favoriser les manufactures et désireux de procurer à leurs ouvriers une nourriture à bon marché, avait gêné le commerce des grains. Pour prouver le vice de ce système, *Boisguillebert*, ami et collaborateur de *Vauban*, écrivit, et il aborda l'économie politique par un de ses principaux aspects, la liberté du commerce (1).

Au siècle suivant, à une époque où l'agriculture devenait en faveur, un médecin de la cour de Versailles, QUESNAY, voulant pousser les grands seigneurs à s'occuper de leurs terres et le fisc à ménager les paysans, analysait le phénomène de la production, et fondait la première école d'économistes français, dite école des *physiocrates*, parce qu'elle considère, par erreur, la *terre* comme ayant seule la puissance de produire la richesse. *Turgot*, esprit supérieur, qui, dans son trop court ministère, essaya d'appliquer ses idées sur la liberté du travail, est le plus glorieux de ses disciples.

Cependant, dans la Grande-Bretagne où l'industrie manufacturière et le commerce florissaient et où la liberté du travail était à peu près consacrée par l'usage, un professeur de philosophie morale, ADAM SMITH, écrivait le premier un grand traité d'économie politique, sous le titre de *Recherches sur la nature et les*

(1) A écrit « le détail de la France » et « le factum de la France » publiés dans la collection des principaux économistes (1er vol.) La « dime royale » de Vauban et les rares écrits de Quesnay se trouvent aussi dans la même collection, ainsi que les œuvres de Turgot (2 volumes.)

causes de la richesse des nations (1) ; instruit par la doctrine des physiocrates et par le spectacle de l'activité qui se déployait sous ses yeux, il changeait le fondement étroit sur lequel Quesnay avait placé la science, et, au lieu de la terre, il montrait le *travail* comme étant la source principale de la richesse, au lieu de la nature, l'homme : il méritait ainsi d'être appelé le père de l'économie politique qui désormais prenait rang parmi les sciences morales.

L'économie politique, transformée, revint d'Angleterre en France, quand la France elle-même eut été transformée par la Révolution, et dotée de la liberté du travail. Elle fut cultivée par plusieurs savants, surtout par JEAN-BAPTISTE SAY, dont les écrits, peu goûtés sous l'Empire, furent mieux compris durant la période pacifique de la Restauration, et qui le premier présenta dans un ordre didactique et avec un enchaînement rigoureux les propositions de l'économie politique qu'il enrichit ; ses deux principaux ouvrages sont le « Traité d'économie politique » et le « Cours complet d'économie politique pratique. » (2)

Depuis ce temps, l'économie politique a eu sa méthode d'exposition. J.-B. Say avait des émules et a fait de nombreux disciples qui se sont appliqués à propager la science, à en rendre l'exposition plus facile, et à compléter certaines parties d'une science qui, par sa nature même, doit toujours fournir à l'étude de nouveaux phénomènes à observer et de nouveaux problèmes à résoudre.

Aujourd'hui que les intérêts économiques ont pris un grand développement et occupent dans la politique comme dans la société une place importante, l'économie politique est devenue une des sciences dont l'étude doit faire partie de l'instruction de la jeunesse.

Elle est donc née lorsque les phénomènes qu'elle est chargée d'étudier sont devenus eux-mêmes considérables. Elle a porté son attention sur ceux qui se présentaient à elle les premiers, et

(1) Publié en 1776. Traduit en français, cet ouvrage forme 2 volumes de la Collection des principaux économistes.

(2) Dans la Collection des principaux Économistes, le Traité forme 1 volume (publié pour la première fois en 1803,) et le Cours 2 volumes (professé au Conservatoire des Arts-et-Métiers depuis 1819).

elle a grandi à mesure que la richesse a grandi dans nos sociétés contemporaines.

Parmi les écrivains contemporains de J.-B. Say ou postérieurs à lui, il suffit de citer ceux dont les traités peuvent être le plus utilement consultés par ceux qui veulent étudier l'ensemble de l'économie politique.

Malthus, économiste anglais (traduit en français), a écrit « l'Essai sur le principe de population, » (1803), auquel son nom est resté attaché, et les « Principes d'économie politique, » en 1819 (1).

Ricardo économiste anglais (traduit en français), a écrit les « Principes d'économie politique, » (1816), dans lesquels il développe la théorie de la rente à laquelle son nom est resté attaché (2).

Sismondi, économiste français, s'est préoccupé vivement du sort des producteurs, mais a eu le tort de ne pas comprendre le bienfait des machines et des progrès industriels; auteur des « Nouveaux principes d'économie politique, » etc. (3)

Rossi a exposé magistralement les lois générales de la science (4).

Dunoyer, auteur de « la Liberté du travail » a le premier nettement montré que les forces productives étaient, autant que les produits, du ressort de l'économie politique (5).

Bastiat, esprit profondément original, auteur des « Harmonies économiques, (6) » etc., s'est appliqué à montrer l'harmonie résultant de l'observation des lois naturelles.

Roscher, économiste allemand (traduit en français), auteur des « Principes d'économie politique, » (7) qu'il examine surtout à la lumière de l'histoire.

M. *Michel Chevalier*, auteur du « Cours d'économie politique, » etc. (8)

(1) Forment 2 vol. de la Collection des principaux Économistes.
(2) 1 vol. de la Collection des principaux Économistes.
(3) 2 vol. publiés en 1819 et en 1827.
(4) Cours de 1836 à 1838, publiés en deux séries, 4 vol. in-8.
(5) 3 vol. in-8°, 1845.
(6) 1 vol. in-12, 1851, a eu plusieurs éditions.
(7) Traduit et annoté par M. Wolowski, 2 vol. in-8, 1857.
(8) 3 vol. in-8 réédité, 1866.

M. *Wolowski*, auteur, de la « Question des banques », de « la Banque d'Angleterre et les Banques d'Ecosse, » etc. (1)

M. *Courcelle-Seneuil*, auteur du « Traité théorique et pratique d'économie politique, » etc. (2)

M. *John Stuart Mill*, économiste anglais, (traduit en français) auteur des « Principes d'économie politique, avec quelques-unes de leurs applications à l'économie sociale, » (3), etc., le plus éminent des économistes anglais depuis Adam Smith.

M. *J. Garnier* auteur du « Traité d'économie politique, » etc. (4)

M. *Baudrillart*, auteur du « Manuel d'économie politique, » etc. (5)

6. Les grandes divisions. — Les grandes divisions d'un traité d'économie politique correspondent aux grandes évolutions de la richesse.

Il faut d'abord la créer : l'économie politique étudie d'abord la PRODUCTION.

Il est très-rare, on peut même dire que, dans l'état social, il est à peu près impossible que les hommes créent la richesse sans avoir recours à leurs semblables, pour leur demander soit des matériaux et des outils, soit la coopération directe de leur travail, et il est encore rare, quand ils l'ont créée, qu'ils emploient eux-mêmes le produit ; il faut donc que la richesse passe de main en main et que ceux qui ont contribué à la créer s'en partagent le bénéfice ; l'économie politique étudie en second lieu la DISTRIBUTION. Mais, dans la distribution même, on peut distinguer deux ordres de faits qui sont réelle-

(1) 3 vol. in-8, 1866, 1867.
(2) 2 vol. in-8, 1858.
(3) 2 vol. in-8, 1854.
(4) 1 fort vol. in-12, 5e édition, 1863.
(5) 1 vol. in-12, 2e édition, 1866.

On consultera encore avec fruit, parmi les traités récents, « l'Economie politique chrétienne, » par M. Périn, « Les leçons d'économie politique, » par M. Fr. Passy, le « Cours d'économie politique, » par M. Batbie, « Principes d'économie politique, » par M. Clavé, et le « Dictionnaire de l'économie politique, » 2 gros vol. grand in-8.

ment distincts, la transmission de main en main et le partage du bénéfice ; c'est pourquoi l'on subdivise la distribution en *circulation* et *répartition*. L'étude de la *propriété* et de ses effets sur la production de la richesse est une des subdivisions les plus importantes de la distribution.

Enfin, quand la richesse est arrivée à sa destination dernière, elle est employée, et le produit créé par l'industrie humaine est détruit ou du moins cesse d'être dans le commerce ; si c'est un aliment, il est effectivement détruit en tant que substance alimentaire ; si, une pierre de taille, elle cesse d'être une pierre pouvant être vendue, transportée, pour devenir partie intégrante d'une maison ; si, un meuble, il est en usage, il se détériore et par suite se détruit lentement ; c'est le but et la fin de la production : l'économie politique étudie en dernier lieu la CONSOMMATION. La richesse est faite par les hommes, pour les hommes et consommée en effet par eux : aussi, la question de la *population* prend-elle une place si considérable dans la consommation et dans l'économie politique tout entière que plusieurs auteurs en font une grande division distincte des trois autres. Il en est de même du *gouvernement* qui, chargé des intérêts communs et administrant par les *finances* une partie de la richesse nationale, est, après la population considérée dans son ensemble, le plus grand consommateur.

Dans la science économique, comme dans toutes les sciences d'ailleurs, c'est par un effort de l'analyse et de l'abstraction qu'on opère les grandes divisions du sujet. Dans la réalité, les phénomènes sont complexes ; le fabricant, en créant un produit, en consomme plusieurs autres, et distribue en même temps la richesse en payant ses fournisseurs et ses ouvriers.

7. Le besoin et la satisfaction. — Pourquoi l'homme produit-il ? Pour satisfaire ses besoins, dont le plus impérieux est de vivre. Tous les êtres animés possèdent l'instinct de la conservation, et tous emploient la plus grande partie de leurs forces et de leur temps à le satisfaire en pourvoyant à leur subsistance, depuis l'araignée qui tisse sa toile et qui attend le moucheron, jusqu'à l'hirondelle qui poursuit et happe l'insecte au vol, depuis la biche qui

va cherchant les meilleurs pâturages de la forêt et tondant l'herbe et les jeunes pousses jusqu'au lion qui rôde et s'apprête à surprendre sa proie. L'homme ne fait pas exception à cette loi. Lui aussi, dans l'état sauvage, il guette sa proie une partie du jour, et il va cherchant les fruits et les racines de la forêt propres à le nourrir. Mais son intelligence supérieure lui apprend qu'il peut, dans certaines limites, soumettre la nature à sa volonté et qu'il lui est plus profitable d'employer son temps à produire lui-même ou à diriger la production des choses dont il a besoin, qu'à récolter les choses que la nature produit spontanément. Dès qu'il entre dans cette voie, la civilisation commence, et les phénomènes économiques se produisent. Or, il est bon de remarquer qu'on n'a jamais vu de tribu de sauvages, tout grossiers qu'ils étaient, qui n'y fût déjà quelque peu entrée.

Nos besoins sont très-divers, et il est de règle générale qu'ils augmentent à mesure qu'augmentent nos moyens de satisfaction. Qu'est-ce qui les limite? Les moyens même de satisfaction.

En toute chose, en effet, notre *désir* marche ordinairement le premier, quelquefois bien loin en avant ; l'imagination le conduit et rien ne l'arrête. Le désir est tantôt éveillé par un besoin préexistant, comme le besoin de nourriture qui fait désirer les aliments, le besoin de chaleur qui fait désirer les vêtements; tantôt il éveille lui-même et fait naître le besoin, comme le désir de savoir qui précède, chez les adultes au moins, et crée le besoin de s'instruire.

Le *besoin* est déjà moins aventureux que le désir et se tient davantage dans le cercle des choses nécessaires ou prochaines : un enfant peut avoir le désir de devenir général et rêver qu'il le sera ; il n'en éprouve pas le besoin.

Un besoin inassouvi est, comme l'a finement montré Bastiat, une souffrance ; nous cherchons à la calmer par la satisfaction, mais dans toutes les conditions de la vie, dans l'état sauvage comme dans l'état civilisé, la satisfaction nécessite un *effort*, plus ou moins long, plus ou moins grand, et tout effort est une peine. L'homme fera-t-il cet effort et, pour s'épargner une souffrance, prendra-t-il volontairement une peine?

C'est une question qu'il débat dans son for intérieur. Voici un

chevreuil ; le sauvage sait ses ruses ; il peut le lancer, le rejoindre, le relancer encore et probablement le forcer après une lutte de plusieurs heures ; s'il est poussé par une faim aiguë, il n'hésitera pas, quelque peine que doive lui coûter la possession de cette proie, à chercher la *satisfaction* de son besoin pressant de nourriture. Voici un bel oiseau dont le plumage pourrait lui servir d'ornement ; mais le sauvage est fatigué ; pour approcher de l'oiseau, il aurait une rivière à traverser, et il le laisse. S'il n'eût eu qu'à lui décocher une flèche du pied de l'arbre où il se trouve, il l'eût fait et il eût peut-être donné satisfaction à son besoin de parure.

Il en est de même pour l'homme civilisé. Beaucoup de personnes aimeraient à posséder de beaux joyaux ; mais, pour les acquérir, il faudrait dépenser le fruit de trop de travail ou se priver de trop de choses plus utiles, et la plupart s'en passent. Voici une voiture publique ; j'ai une longue course à faire et j'ai besoin de la faire vite ; je prends la voiture, estimant que la somme que je paierai au cocher est moindre que la peine que j'aurais en allant à pied. Si j'avais estimé le contraire, j'aurais continué mon chemin et gardé mon argent. Je fais si bien ce calcul qu'une voiture se présente et je ne la prends pas ; mais passe un omnibus, j'y monte, jugeant ainsi la peine que j'aurais à marcher inférieure à 1 fr. 50 c., mais supérieure à 30 centimes. Cet argent, que représente-t-il ? Le fruit d'un travail antérieur, le prix d'un effort, et c'est cet effort que je mets en balance avec la fatigue. Il est d'ailleurs facile de comprendre que le jugement porté dans cette circonstance diffèrera suivant l'importance que la personne, d'après sa fortune, attachera à la possession de 1 fr. 50 c., et suivant le degré de peine que, d'après sa constitution ou son âge, la marche lui causera.

Ainsi, en laissant de côté le désir qui n'est qu'un avant-coureur capricieux, nous devons dire, que *le mouvement économique roule sur trois termes, deux termes extrêmes*, le BESOIN qui tourmente et la SATISFACTION qui apaise, et un terme *moyen*, l'EFFORT qui procure la satisfaction.

DES SCIENCES POLITIQUES BIBLIOTHÈQUE

IIe SECTION

LA PRODUCTION

8. L'utilité. — Pour obtenir la satisfaction, il faut consommer un produit, et c'est justement pour créer ce produit, qu'il faut que le consommateur, directement, si c'est un chasseur mangeant son gibier, un cultivateur se nourrissant de ses légumes, indirectement dans la plupart des cas, fasse un effort.

L'homme crée-t-il réellement? Non. Les êtres sont créés et ils ne créent pas. Aucun d'eux, pas plus l'homme que les animaux, n'a le pouvoir d'ajouter un atome de matière à la matière qui existe dans le monde, ni d anéantir un seul atome de cette matière. Ils ne peuvent qu'en changer la forme, en combiner et en décomposer les éléments.

C'est ce que fait l'homme. *Il ne crée pas, mais il produit*, c'est-à-dire que, par ses efforts, il dispose de telle façon la matière qu'elle serve ses desseins et satisfasse ses besoins, que d'inutile ou de nuisible même qu'elle était pour lui, elle lui devienne utile, en un mot l'*homme ne crée pas la matière, mais il crée* l'UTILITÉ, ou en d'autres termes (car c'est un point qu'on ne saurait trop clairement expliquer), il ne fait pas la *substance* des choses utiles, mais il en fait la *qualité*.

Cette qualité est essentielle, et toute chose qui la possède, naturelle ou communiquée par l'homme, est RICHESSE.

9. La nature. — La NATURE, qui comprend la totalité de la matière et la substance de toutes les choses réelles ou possibles en ce monde, est donc le grand réservoir d'où l'homme tire les éléments de sa production. Elle lui fournit de la *matière*, comme

l'air, l'eau, la terre, les plantes, les animaux, et des *forces* inhérentes à cette matière, comme la chaleur, l'électricité, le vent, le cours des rivières, la puissance végétative, l'énergie musculaire et même l'intelligence des bêtes.

Elle les lui fournit, tantôt en *quantité illimitée*, ou à peu près, comme l'air que nous respirons, l'eau de la mer, et même dans un grand nombre de cas, pour les riverains, l'eau des fleuves, tantôt en *quantité limitée*, comme le diamant, ou comme la terre elle-même. Cette distinction est importante, car elle donne lieu à des phénomènes économiques très-divers.

Quoi qu'il en soit, il n'entre pas dans les desseins de la Divinité que ces éléments, matière ou forces, illimités ou limités, se présentent à lui combinés d'avance en vue de la plus grande utilité qu'il en puisse retirer. Il faut, suivant l'expression de la Bible, que l'homme mange son pain à la sueur de son front. Dans les contrées dont l'homme n'a pas encore pris possession et où la nature domine sans partage, les terrains les plus fertiles se couvrent, avec les siècles, de forêts magnifiques sans doute, mais où il est presque impossible de pénétrer autrement qu'avec la hache et où les grands carnassiers et les reptiles venimeux règnent en souverains. Dans les vallées où s'est accumulée la terre végétale, les rivières épandent leurs eaux et des marais pestilentiels couvrent l'humus qui pourrait donner les plus riches récoltes. Les fleuves abondent en poissons ; mais, ici, les rives détrempées sont inabordables; là, des animaux malfaisants en rendent les abords presque mortels. Les torrents descendent des hauteurs en grondant et en dévastant; les richesses minérales sont enfouies dans les entrailles de la terre, déguisées sous diverses combinaisons et cachées d'ordinaire dans les régions les moins accessibles. Aussi, n'y a-t-il rien de plus misérable et de plus précaire que l'existence des peuplades sauvages qui abandonnent à la nature le principal soin de régler la production de leur subsistance.

10. Le travail. — C'est par le TRAVAIL que l'homme tire parti des éléments fournis par la nature et produit la richesse. Le rôle principal appartient donc bien à l'homme, puisque la nature

est l'instrument passif et le travail l'agent actif, et c'est précisément en mettant en lumière cette vérité fondamentale qu'Adam Smith a conquis, dans l'histoire de l'économie politique, la place d'honneur qu'il y occupe.

L'homme est à la fois un corps et une intelligence; quand travaille, le corps se meut et l'intelligence le dirige. On distingue deux espèces de travail : le *travail musculaire* et le *travail intellectuel*. En réalité, tout travail, quel qu'il soit, suppose la coopération du corps et de l'esprit ; car, d'une part, le travail le plus matériel, celui du manœuvre tournant une manivelle, ne pourrait avoir lieu, si son cerveau ne commandait aux muscles de ses bras, et ne réglait la direction et la vitesse du mouvement, d'autre part, le travail le plus intellectuel, la leçon du professeur ou la pensée de l'écrivain, ne pourraient se manifester, si la bouche n'exprimait les paroles ou si la main ne conduisait la plume. Néanmoins cette distinction est fondée; mais elle signifie seulement prédominance de l'action musculaire ou de l'action intellectuelle.

11. La science. — Il est utile de remarquer à ce propos que les muscles de l'homme servent beaucoup moins à façonner directement le produit, qu'à mettre en jeu d'une manière convenable les forces de la nature qui le façonnent. C'est ordinairement l'outil qui travaille, et les muscles eux-mêmes, mus par l'intelligence, n'ont qu'à le diriger. L'enfant qui lance une pierre à la main dépense lui-même une force égale à celle qu'il communique au projectile ; mais s'il se sert d'une fronde, la force centrifuge fait une part de la besogne; s'il se sert d'un arc pour décocher une flèche, l'élasticité du bois en fait une part plus grande; si, d'un fusil pour envoyer une balle, la force d'expansion des gaz en fait une bien plus grande encore; avec un très-léger effort qui consiste simplement à placer la cartouche et à presser la détente, il projette une masse de plomb à une distance et avec une vitesse dont n'aurait jamais pu approcher l'effort le plus énergique de l'homme le plus robuste.

Plus les outils se perfectionnent, plus l'action musculaire tend

à décroître et l'action intellectuelle à s'accroître. Or, ce qui perfectionne les outils, c'est LA SCIENCE, et, par ce mot, nous entendons la science humaine à tous ses degrés, depuis la science appliquée et tout élémentaire du cordonnier qui a imaginé, depuis bien des siècles sans doute, de se servir d'une courroie appelée tire-pied, pour maintenir sur son genou le soulier qu'il fabrique et conserver la libre dispositiou de ses deuxmains, jusqu'à la science supérieure du mathématicien qui, en fixant les lois du calcul infinitésimal, a secondé puissamment l'astronomie et par suite la navigation. Grandes ou petites, toutes les inventions industrielles sont de son domaine et se rattachent à la science pure qui les a, directement ou indirectement, engendrées et qui les explique.

On comprend aisément, sans entrer dans plus de détails, combien vaste est ce domaine qui est, en quelque sorte, l'arsenal de la civilisation, et combien grand le *rôle de l'intelligence dans la production* : l'homme ne saurait faire aucun acte personnel sans son intervention, ni attaquer la matière, fût-ce seulement pour remuer une pierre de taille, sans prendre dans cet arsenal une idée et un outil.

On arrive ainsi à cette sorte de cercle logique : *pour que l'homme ait à faire, dans son travail, plus usage de son intelligence, il faut que son intelligence, source de la science, soit plus développée;* par conséquent, il faut que l'INSTRUCTION se propage.

12. La division du travail et la coopération. — Seul, l'homme devrait produire et produirait pour vivre ; mais, quelque effort qu'il fît, quelque savant même qu'il fût, il produirait beaucoup moins dans l'isolement que dans l'état social. Pourquoi ? Parce qu'il n'aurait pas le bénéfice de la COOPÉRATION et de la DIVISION DU TRAVAIL, qui en est le corollaire nécessaire.

Voici deux exemples, tout imaginaires, qui expliquent l'origine de la coopération et de la division du travail, et leurs avantages :

Deux hommes vivaient, chacun de son côté, dans une île dé-

serte, l'un vigoureux charpentier, l'autre habile maçon. Tous deux travaillaient à se construire une maison ; le travail avançait lentement, et le résultat était imparfait. Ils s'aperçurent qu'ils feraient mieux de combiner leurs efforts ; et réunis ils firent beaucoup plus vite une maison beaucoup plus confortable. *C'est le propre de la coopération, d'accroître très-sensiblement, dans un grand nombre de cas, la puissance productive des travailleurs.*

Et pratiquant constamment le genre d'industrie qui leur plaisait, ils s'y perfectionnèrent. Ils avaient : 1° opéré la division du travail, et *dans un grand nombre de cas, la division du travail rend le travail plus fructueux;* 2° coopéré, par association ou par échange, afin de profiter tous deux du bénéfice de l'accroissement.

C'est ce qui se pratique tous les jours dans la société, sans qu'il y ait besoin d'une convention spéciale entre les parties.

Au village, la ménagère avait longtemps fait son pain elle-même. Mais le village est devenu un bourg ; un homme s'est établi, se chargeant de faire le pain pour tout le monde, le faisant mieux et plus économiquement, parce qu'un seul four, chauffé toute la nuit, suffit à la communauté des habitants, et la ménagère achète maintenant, chez le boulanger, son pain, qu'elle paie avec son argent, c'est-à-dire avec une portion de son propre travail ou du travail de son mari. Elle donne le blé, les fruits, la viande, qu'elle a, mieux que les industriels, l'art et les moyens de produire, contre le pain et l'étoffe que l'industriel et le commerçant lui procurent dans des conditions plus avantageuses pour elle.

A la ville, le fabricant de toiles a vu son industrie prospérer. Il n'avait que deux métiers, un pour lui, un pour sa femme, et ils faisaient tout par eux-mêmes, perdant à chaque changement d'occupation un temps considérable. Il a maintenant une manufacture et de nombreux ouvriers. Il se garde bien d'imposer à chacun la diversité des besognes qu'il accomplissait de ses mains. Voici des enfants : ils feront des canettes, c'est-à-dire prépareront sur leurs bobines les fils de trame, travail qui n'exige qu'une attention médiocre et très-peu d'efforts musculaires. Voici des femmes : elles ourdiront, c'est-à-dire prépare-

ront la chaîne. Voici des hommes : ils pareront, c'est-à-dire en duiront d'une colle particulière cette chaîne, exercice qui exige plus de force et d'adresse. Des jeunes filles monteront la chaîne, c'est-à-dire en passeront les fils dans les maillons des lisses, dans les dents du peigne et disposeront le harnais; des femmes tisseront; des mécaniciens répareront l'outillage, et des chauffeurs entretiendront la machine à vapeur qui donne le mouvement à tout l'atelier. Des contre-maîtres et peut-être un directeur surveilleront, sans faire battre eux-mêmes de métier. Des commis tiendront les comptes; un caissier recevra et paiera. Tandis que le patron vaque à ses affaires, ses domestiques lui épargneront les mille soins de la vie journalière qui absorberaient presque tout son temps. A chacun sa fonction, et une fonction, autant que possible, conforme à sa capacité. Le résultat n'est pas douteux : la somme de produits obtenus par cette coopération sera beaucoup plus grande que celle que donneraient les mêmes travailleurs dans le même nombre d'heures, s'ils étaient isolés et réduits à accomplir par eux-mêmes toutes les opérations préparatoires ou autres du tissage.

De ces exemples, nous tirerons plusieurs conclusions :

1° La coopération, envisagée au point de vue du mode d'action, peut être ou *directe*, quand plusieurs personnes travaillent ensemble à la confection d'un même produit, comme dans la manufacture du fabricant de toile, et cette première espèce donne naissance aux relations de patron, employé, ouvrier, etc., ou *indirecte*, quand plusieurs personnes s'entr'aident en échangeant les unes avec les autres les choses utiles que chacune d'elles a produites séparément; cette dernière donne naissance à la multitude des professions que l'on classe en deux grands groupes : 1° les *professions libérales;* 2° les *professions industrielles*, se divisant elles-mêmes en *agriculture, industrie* et *commerce.*

2° La coopération, envisagée au point de vue du résultat, peut avoir pour objet des PRODUITS ou des SERVICES ; les produits sont de la matière rendue utile par le travail de l'homme, ou, en renversant les termes, du *travail incorporé dans la matière;* les services sont du *travail directement appliqué à l'usage de*

l'homme, comme la leçon du professeur, la consultation du médecin, les soins d'une domestique, la course d'un commissionnaire.

3° La division du travail, soit par la séparation des fonctions dans un même atelier, soit par la multiplication des industries, est une conséquence de l'état de la richesse; elle ne peut se produire qu'autant qu'elle trouve des consommateurs en assez grand nombre, c'est-à-dire autant que le boulanger a pu avoir assez de pratiques pour vivre de son métier, le manufacturier assez d'acheteurs pour être à peu près certain de placer toutes les toiles qu'il fabrique, le médecin assez de malades pour vivre de sa profession dans une condition convenable. Aussi, la division du travail existe-t-elle très-peu au village, et est-elle d'autant plus variée que les villes sont plus peuplées. Nulle part, en France, on ne rencontre une telle diversité de professions et de spécialités dans chaque profession qu'à Paris. Si, dans tel hameau de l'Alsace, on trouve une manufacture dans laquelle la division du travail est poussée aussi loin que partout ailleurs, c'est parce que la manufacture a été chercher ses acheteurs, non pas au hameau, mais à Paris et dans le monde entier. La division plus ou moins grande du travail dépend donc surtout de l'*étendue du marché*, autrement dit du nombre et de la richesse des acheteurs.

Elle dépend aussi de l'*état de la science* et de la *nature du travail*, la mécanique rendant possibles certains modes de division impossibles autrefois, et certaines occupations, telles que la culture d'un champ, ne pouvant se diviser en une foule d'occupations simultanées comme la confection des tissus ou des épingles.

4° La division du travail, comme nous l'avons remarqué dès le début, *augmente la force productive de l'homme*. Elle est la condition nécessaire de la richesse, comme elle en est la conséquence. Sans elle, pas d'échanges et peu de stimulants pour accroître la production : c'est ce qu'on voit dans certaines régions exclusivement agricoles. Avec elle, l'adresse de l'ouvrier se développe, les pertes de temps sont notablement diminuées, et l'invention des outils et des mécaniques propres à abréger le

travail ou à perfectionner le produit, est rendue plus facile par la concentration sur un même objet des efforts intellectuels d'un certain nombre d'individus.

5° Enfin, la division du travail a encore pour corollaire la LIBERTÉ DU TRAVAIL. Pour que chacun puisse se livrer au genre d'occupation auquel il est le plus apte, il faut qu'il ait le droit de le choisir, sans être arrêté par des obstacles légaux, s'ajoutant aux obstacles naturels qui résultent des limites du marché et des imperfections de l'art industriel.

13. L'épargne. — Le travail est le premier élément de la production. Est-il le seul? Evidemment non, puisque dans tous les travaux de la civilisation, et même dans presque tous les travaux de l'état sauvage, l'homme s'aide d'outils et emploie des matériaux diversement préparés, mais représentant toujours un travail antérieur et une richesse déjà créée. Cette richesse figure aussi au nombre des éléments de la production.

Nous avons dit que l'économie politique était une science morale, ayant partant ses principes d'action dans des qualités inhérentes à la nature morale de l'homme. En effet, nous avons trouvé tout d'abord l'*activité* laborieuse et intelligente qui crée. Nous rencontrons maintenant une seconde qualité, également indispensable, la *prévoyance*, donnant naissance à l'ÉPARGNE, qui ménage, conserve et amasse.

Des deux hommes que nous avons placés dans une île déserte, supposons que l'un, le pêcheur, ait la vertu de la prévoyance et que l'autre ne l'ait pas. Le chasseur consomme, jour par jour, le gibier qu'il a tué ou le poisson qu'il a obtenu par échange, tantôt beaucoup, tantôt peu, selon la fortune, et les mois s'écoulent pour lui sans améliorer son sort et sans le mettre à l'abri des horreurs de la faim, si la maladie le saisissait ou si la chance lui était obstinément défavorable : ainsi agissent à peu près les peuplades sauvages, et c'est une des raisons pour lesquelles elles croupissent dans une si profonde misère. Le pêcheur, au contraire, fait constamment deux parts de sa pêche ou du gibier qu'il achète avec sa pêche ; il en mange une, jour par jour, pour se nourrir. Mais, dût-il se priver, il en réserve une autre, grande

ou petite, comme il peut ; il la sale ou la fume ; il fait, en un mot, des provisions qui, d'abord, lui assureraient sa subsistance, si le poisson venait par hasard à manquer; et qui, ensuite, lui permettent d'employer des journées entières à faire de meilleurs filets, à se bâtir une cabane. Ces provisions s'accumulent sous diverses formes, telles que celle du filet, qui est un outil destiné à rendre de longs services, de la cabane, qui abritera le propriétaire pendant le reste de ses jours. Ce propriétaire s'élève bientôt à une position très-supérieure à celle du chasseur ; il devient relativement riche, et c'est à l'épargne qu'il doit cet avantage. Non-seulement il jouit de plus de commodités pour la vie, mais, ayant plus d'outils et de meilleurs outils, il fait désormais chaque jour une pêche beaucoup plus lucrative que la chasse de son voisin.

Cet exemple, placé dans une île déserte, est une image de faits qui se reproduisent constamment et sous les formes les plus diverses dans l'état social. *Les deux vertus cardinales de l'économie politique sont le travail et l'épargne, que l'on pourrait nommer le principe créateur et le principe conservateur.* Un homme qui ne possèderait ni l'une ni l'autre serait, au point de vue économique, un être inutile et même nuisible, puisque son existence ne servirait qu'à diminuer la masse des richesses sociales. Un homme qui n'aurait que le travail sans l'épargne, serait pour ainsi dire condamné à rouler le rocher de Sisyphe, c'est-à-dire à recommencer toujours la même œuvre sans être jamais plus avancé; néanmoins, grâce surtout au mécanisme de l'échange, une partie des fruits de son travail pourrait être épargnée par d'autres et profiter à la société. Un homme qui s'emploierait seulement à conserver les épargnes antérieurement faites par lui ou par ses parents, serait utile à la société, par cela même qu'il lui assurerait la jouissance continue d'un certain capital. Mais l'homme le plus utile à lui-même et à ses semblables est, dans les conditions ordinaires de la vie, celui qui réunit les deux vertus, produisant beaucoup et consommant moins qu'il ne produit, de manière à accroître sa propre force et à ajouter en même temps quelque chose à l'ensemble des forces sociales ; et chacun doit s'appliquer de bonne heure, en

contractant l'habitude de l'activité et de l'économie, à devenir un de ces hommes.

Ce qui est désirable pour chaque individu en particulier est indispensable pour les sociétés considérées dans leur ensemble : toute société qui ne réunirait pas le travail et l'épargne serait infailliblement condamnée à végéter et à dépérir.

14. La propriété. — L'idée de propriété est inséparable de l'idée d'épargne. Voici mon gibier, je l'ai tué ; voici mon poisson, je l'ai pêché ; il est le résultat de mon travail, et, par conséquent, il est empreint du cachet de ma personnalité : il est à moi. En effet, je puis le consommer, l'anéantir, comme je puis le conserver. Ce caractère qu'il a aujourd'hui, il l'aura encore demain, après-demain et les jours suivants. Quelle que soit la forme que mon travail ait revêtue, filet, cabane, métaux précieux, le fruit en est toujours mien ; c'est ma chose propre, ma PROPRIÉTÉ.

Je m'en sers au même titre que je me sers de mes facultés personnelles, de ma force physique et de mon intelligence, qui, elles aussi, peuvent être supérieures à la force et à l'intelligence de mes voisins, soit par une libéralité de la nature, soit plus souvent encore par un effet de la prévoyance de mes parents qui ont soigné mon enfance et de ma propre prévoyance qui les a ménagées sagement et les a exercées par le travail et la réflexion.

C'est la conscience de ce droit de possession qui m'a déterminé à différer la jouissance ; si je n'avais pas eu cette conscience, ou si j'avais su que certaines violences extérieures m'empêcheraient d'user de ce droit, j'aurais consommé immédiatement tout le produit de mon travail, ou je ne me serais pas donné la peine d'en conserver le superflu, ou plutôt j'aurais travaillé comme le chasseur, dans la mesure strictement nécessaire pour satisfaire mes besoins immédiats, sans prendre souci d'un lendemain en vue duquel ma prévoyance eût été vaine ; car nous avons déjà dit que tout travail était une peine que l'homme n'acceptait que dans le but de se dérober à une privation plus pénible encore.

Le fondement de la propriété est donc dans le cachet de la personnalité humaine imprimé par le travail sur la matière. On peut distinguer trois espèces de propriétés : 1° la propriété pour chaque homme de ses propres facultés, de ses idées, de son activité personnelle, laquelle n'est autre chose que la *liberté du travail* que nous avons déjà signalée, 2° la *propriété mobilière*, qui est la possession de richesses matérielles, pouvant être déplacées et ayant le plus souvent ce caractère propre de pouvoir être multipliées indéfiniment par le travail, 3° la *propriété immobilière*, qui est la possession d'une portion du sol, et qui, par conséquent, dans une contrée donnée, est limitée en quantité.

De quelque espèce qu'elle soit, la propriété dérive des rapports naturels d'un être libre et actif avec ses semblables et avec la nature passive, et partant elle existe indépendamment des lois humaines.

Mais les lois humaines la régissent et la protégent, comme elles régissent les rapports du travail et protégent la liberté des personnes. Dans leurs dispositions particulières, elles ont pu et peuvent encore varier sur les diverses contrées du globe, suivant l'état de la civilisation et les conditions de la politique, et, tout en se soumettant au fait universel et nécessaire de l'appropriation de la nature par l'homme, favoriser davantage la propriété patriarcale, la propriété collective de la tribu et de l'état, ou la propriété individuelle. Elles ont même pu, par une interprétation abusive du principe, étendre ce droit de possession de la nature jusque sur l'homme lui-même et consacrer l'esclavage, en élevant, pour ainsi dire, un droit contre un droit, la propriété contre la liberté dont la propriété elle-même émane. Toutefois, en règle générale, on peut affirmer que, dans les sociétés, à mesure que les citoyens s'élèvent par la richesse, par l'instruction, par les droits civils et politiques, en d'autres termes, à mesure que la personne humaine vaut plus, les lois protégent plus complétement dans leurs diverses manifestations la liberté et la propriété individuelles : c'est la marche de la civilisation.

C'est aussi ce qui fait dire que la propriété a pour fondement l'utile. La proposition ainsi présentée, n'est pas précisément exacte, puisque le véritable fondement philosophique de la pro-

priété est dans l'activité libre de la personne humaine qui s'incarne en quelque sorte dans la chose appropriée. Mais il est très-exact d'affirmer que *l'idée de la propriété est liée par des rapports intimes à l'idée d'utilité*, dont l'étude est l'objet propre de l'économie politique. Sans épargne, les individus et les sociétés seraient éternellement plongés dans une irrémédiable misère, et, sans le respect de la propriété, pas d'épargne : donc la propriété est éminemment utile. Plus l'intérêt personnel est vivement sollicité par des mobiles honorables, plus les fruits du travail sont assurés entre les mains du travailleur, plus la sécurité d'une possession entière et incontestée est grande, plus l'homme est disposé à épargner, plus il produit, plus il accumule, plus il enrichit, et lui, et tous ceux qui ont avec lui des rapports proches ou lointains : donc, la pleine consécration de la propriété individuelle, de quelque nature qu'elle soit, est éminemment utile. *C'est là, entre le juste et l'utile, une de ces harmonies* que le philosophe conçoit dans leur généralité et que l'économiste explique et prouve par l'étude du détail des faits sociaux.

15. Le capital. — L'épargne n'est que le premier terme de l'évolution ; elle représente l'abstinence, le sacrifice de la jouissance immédiate en vue d'un profit ultérieur et plus grand ; mais elle ne constitue pas par elle-même le profit. Un avare qui entasserait dans sa cave écus sur écus pendant toute la durée d'une longue existence, ne tirerait lui-même pour son bien-être réel aucun avantage de ses accumulations successives et priverait momentanément la société des richesses qu'il retirerait de la circulation. Les épargnes, une fois faites, doivent être utilisées pour la production, c'est-à-dire employées en instruction, en outils, en matières premières, en salaires, afin de former l'homme, de seconder son travail ou de le payer et d'ajouter à sa force présente les forces de la matière déjà soumise par un travail antérieur ; c'est ce qu'on appelle capitaliser, et c'est aux épargnes ainsi utilisées que, dans le langage économique, on réserve le nom de CAPITAL. Toutes les épargnes ne deviennent pas nécessairement du capital, et surtout toutes ne sont pas immédiatement capitalisées ; chacun, en pareille matière, est juge de l'opportunité ;

et l'économie politique se borne à poser en principe qu'*il est bon que le plus d'épargnes possibles soient, le plus promptement possible, capitalisées.*

Quel rôle important le capital joue dans la production, c'est ce qu'on comprend d'autant plus aisément qu'on vit soi-même dans une société plus riche. Un sauvage, qui n'a que son arc, se fatigue une journée entière pour suivre ou pour épier un buffle sauvage qu'il n'atteindra peut-être pas. Un fermier, dans un pays civilisé, a dans son étable de nombreux bestiaux, bœufs et moutons, qu'il peut abattre ou vendre pour l'abattage par douzaines et quelquefois par centaines. Qu'est-ce qui a permis à ce dernier d'avoir des prairies aménagées, du foin en grange, des bâtiments pour abriter ses bêtes, et de jeunes animaux à engraisser ? C'est le capital.

Le pêcheur, seul avec son filet, malgré son industrie, ferait une pêche moins abondante que le propriétaire qui ouvre la vanne de son étang, le dessèche et fait ramasser à pleins paniers le poisson qui y avait grandi durant plusieurs années. Qu'est-ce qui a permis à ce propriétaire de consacrer ainsi une vaste étendue de terre à ce genre de culture, d'y faire les travaux d'appropriation nécessaires, d'y mettre les premiers poissons et d'attendre ? C'est le capital.

Voici le tisserand de campagne qui n'a pas les moyens de se procurer d'autre outil que son métier en bois, monté dans sa chaumière, près de son lit. Dans la même vallée, son voisin, riche manufacturier, a, dans un vaste bâtiment, cent métiers que mettent en mouvement plusieurs roues hydrauliques. Le premier a peine à faire dans son mois une pièce d'une centaine de mètres et gagne à peine 30 sous par jour ou dix sous par mètre; le second, en se contentant d'un bénéfice moindre de moitié, gagne, tous les frais défalqués, 125 francs par jour avec ses métiers qui battent plus régulièrement et plus vite. Qu'est-ce qui lui a permis de construire ce vaste bâtiment, d'installer ces grandes roues, ces nombreux engins, ces métiers de fer et de fonte ? qu'est-ce qui lui permet d'acheter par avance de grandes quantités de fils, de payer tant d'ouvriers et de garder quelquefois pendant des mois entiers en magasin tant de pièces de toiles ? qu'est-ce qui

enfin a eu la merveilleuse vertu de lui procurer un si gros bénéfice, tout en faisant profiter les acheteurs d'une marchandise à meilleur marché ? C'est le capital.

Dans un pays civilisé, quelque atelier que l'on visite, on voit toujours et partout le capital secondant le travail en plus ou moins grande abondance. Tout l'outillage, toutes les matières premières, tous les aménagements préparatoires, tous les salaires payés avant la vente du produit sont de son domaine. Sans lui, l'homme est pour ainsi dire nu sur la terre, et n'a, pour attaquer et soumettre la nature à ses besoins, que ses mains, ses ongles et ses pieds. La bêche du cultivateur et l'aiguille de la couturière sont déjà des capitaux. Quels faibles capitaux, il est vrai, à côté de ceux que représentent nos grandes manufactures contemporaines dans lesquelles les simples outils sont remplacés par de gigantesques mécaniques, accomplissant automatiquement la plus grande et la plus ingrate partie de la besogne, centuplant la puissance effective du travail et ne lui laissant plus pour ainsi dire d'autre peine que de régler par l'intelligence humaine l'action des forces de la matière ! C'est pourquoi, dans une société riche, nous sommes si bien prédisposés à comprendre le rôle du capital qu'il suffit de nous l'indiquer pour que nous en saisissions toute la portée.

Ce rôle s'étend au-delà de la fabrique. A qui devons-nous dans une grande ville, telle que Paris, ces approvisionnements si variés de produits de toute sorte, capables de satisfaire tous les goûts et toutes les fantaisies des acheteurs ? Au capital qui permet au marchand d'emmagasiner et d'attendre. A qui devons-nous cette facilité et cette fréquence des communications dont les chemins de fer nous ont dotés et que les générations précédentes ne connaissaient pas ? A la science d'abord, sans doute ; mais nous le devons aussi au capital qui, à grands frais, a aplani la route, élevé les viaducs, percé les tunnels, et garni les voies ferrées d'un immense matériel de voitures, de wagons et de locomotives. A qui devons-nous cette multitude de constructions qui composent nos villes et nos villages, nos rues, nos égoûts, nos routes et tous les travaux d'art de la civilisation qui constituent le fonds de la communauté ? Au capital.

Pénétrons plus avant encore, jusque dans la partie de ce vaste domaine qu'on oublie souvent, parce qu'elle ne se présente plus aux regards sous une forme matérielle. Qu'est-ce qui a communiqué à l'homme civilisé cette grande puissance productive que nous admirons, dont nous jouissons et qui précisément procure un emploi fructueux à tant de capitaux matériels ? C'est la science, avons-nous déjà répondu. Mais la science n'est pas un être ayant une existence indépendante; elle vit par l'homme et dans l'homme. C'est parce que les hommes s'instruisent, que la science s'est formée, qu'elle se conserve et qu'elle se développe. Or, chaque jour, une quantité considérable de capitaux est déposée dans les générations existantes, et principalement dans les jeunes générations, sous forme de leçons données par des professeurs, sous forme d'apprentissage chez un patron, d'études personnelles et de tâtonnements, le résultat est de maintenir constamment la société au niveau des connaissances acquises et d'élever ce niveau. C'est donc encore au capital qu'est dû le développement de la force productive par excellence, l'homme, aussi bien que la création des instruments de production.

En traitant de l'Économie Industrielle, nous dirons avec plus de détails comment le capital fonctionne dans la production. Il suffit ici d'en saisir le caractère général, et de se rendre compte du rapport qui l'unit aux autres principes de l'économie politique : or, on conçoit aisément, d'une part, que c'est lui qui *alimente le travail,* puisqu'il paye les salaires et nourrit le producteur avant que celui-ci ait pu, par la vente, transformer son produit en objets propres à sa consommation personnelle, et qu'il contribue à *rendre le travail plus exclusivement intellectuel,* en formant les intelligences et en armant l'ouvrier de plus d'outils et d'outils plus perfectionnés ; d'autre part, qu'il est lié par d'étroites relations *avec la science* qui lui fournit sans cesse de nouveaux emplois et *avec la division du travail* qu'il provoque.

Considéré en lui-même, il peut se présenter sous deux aspects différents. Immobilisé dans l'éducation d'un enfant, dans la construction d'un chemin de fer ou dans les bâtiments et les machines d'une manufacture, on le désigne sous le nom de *capital fixe.* Placé sous forme de numéraire, ou tempo-

rairement engagé en matières premières, en salaires, il est dit *capital circulant*. Dans certains cas particuliers, la distinction n'est pas facile à faire : c'est le sort de toutes les divisions scientifiques. Mais, en général, elle est nettement marquée et il est important de la signaler, parce que des entreprises industrielles ont souvent échoué et peuvent échouer faute de l'avoir suffisamment observée. On conçoit en effet qu'il y ait une très-grande différence, pour un fabricant, au point de vue des engagements contractés, entre dépenser 100,000 fr. en achat de matières premières et en journées d'ouvriers, et les dépenser en achat d'une machine à vapeur; dans le premier cas, les 100,000 fr., se retrouveront intégralement dans le produit, augmentés de la plus-value que l'industrie du fabricant leur aura communiqués; celui-ci, dans les circonstances ordinaires, vendra le produit, c'est-à-dire recouvrera son capital libéré et pourra recommencer ses opérations ou rembourser ses prêteurs. Dans le second cas, au contraire, la valeur de la machine, destinée à un long usage, ne se retrouvera que pour une part très-minime dans les produits de l'année; les 100,000 francs demeureront pour longtemps engagés; et, si le fabricant imprudent s'est aventuré au-delà de ses moyens, il sera dans l'impossibilité, faute d'une rentrée assez prompte de ses capitaux, de faire face à ses engagements ou de continuer ses opérations.

16. Le résumé de la production. — Nous avons rapidement parcouru le cercle de la production; nous pouvons maintenant en résumer les conditions et en marquer précisément la nature.

La NATURE et l'HOMME sont les deux pôles de la production, l'une étant en quelque sorte le pôle négatif, l'autre, le pôle positif; l'une, réservoir inépuisable des forces physiques et de la matière, l'autre, être actif et intelligent qui agit sur lui-même pour conserver et accroître sa force productive, et, d'autre part, agit sur la nature, dont il met en œuvre les forces et la matière.

L'homme produit par son TRAVAIL et par ses CAPITAUX, attaquant presque toujours la nature avec l'une et l'autre arme à la fois. Mais les capitaux sont des produits épargnés, c'est-à-dire en quelque sorte du travail humain incarné dans la

matière et conservé par l'épargne, de sorte qu'on peut définir ainsi la *production matérielle*, celle qui donne des *produits* :

L'HOMME, *par son* TRAVAIL, *c'est-à-dire par un effort de ses muscles et de son intelligence, et par son* CAPITAL, *c'est-à-dire par les produits épargnés du travail, communiquant de l'utilité à la* MATIÈRE, *à l'aide des* FORCES PHYSIQUES, *c'est-à-dire utilisant la* NATURE.

Et la *production* dite *immatérielle*, c'est-à-dire celle qui consiste en *services* :

L'HOMME *se rendant directement utile à l'*HOMME, *en mettant au service d'autrui son* TRAVAIL *et son* CAPITAL.

Ce qui revient à dire, en confondant les deux définitions dans une formule plus générale :

LA PRODUCTION EST DU TRAVAIL CRÉANT DE L'UTILITÉ.

Tout travail n'est donc pas une production, car produire ne consiste pas à se donner un mouvement stérile ; c'est *créer*, non de la matière ou de la force (ce qui est impossible), mais *de l'utilité*. Le résultat seul tranche la question. En travaillant, l'homme consomme des produits, sa subsistance et son entretien personnel d'abord, en second lieu, ses matières premières, et ses outils qu'il use, tous ses frais de production en général ; il détruit par conséquent des utilités et il n'a réellement produit que *si, tout compte fait, la somme des utilités qu'il a créées est supérieure à la somme des utilités qu'il a détruites*.

Qu'a-t-il produit dans cette hypothèse ? Précisément l'excédant de l'utilité créée sur l'utilité consommée. L'utilité créée s'appelle le *produit brut ;* l'excédant s'appelle le *produit net*.

C'est par le produit net que les individus et les sociétés s'enrichissent. Cependant la considération du produit brut est, comme nous le dirons, loin d'être indifférente pour juger de l'économie générale d'une nation ; nous pouvons déjà avancer que chaque fois que la différence est négative, c'est-à-dire que l'utilité créée est moindre que l'utilité consommée, il y a appauvrissement pour l'individu comme pour la société.

IIIe SECTION

LA DISTRIBUTION

17. L'échange. — Si chaque homme produisait par lui-même tout ce qu'il consomme, la satisfaction de ses besoins serait très-bornée, la division du travail et la coopération impossibles, l'emploi du capital extrêmement restreint. La production, telle que nous l'avons étudiée, suppose donc l'existence d'un mécanisme particulier, que l'on nomme l'ÉCHANGE. Nous l'avons en effet rencontré dans les rapports du pêcheur et du chasseur, du manufacturier et de ses ouvriers, et il était au moins sous-entendu dans tous les autres cas que nous avons examinés.

Ne craignons pas d'éclairer par des exemples réitérés les principaux aspects des idées que nous nous proposons de mettre en lumière.

Paul est le chasseur; Pierre est le pêcheur. Isolés, ils sont réduits à une nourriture monotone. Si, guidés par un intérêt réciproque, ils entrent en relations d'affaires, ils peuvent se procurer l'un et l'autre, sans plus de travail, des aliments plus variés. — « J'ai passé ma matinée à pêcher cette douzaine de soles, dit Pierre; tu as passé la tienne à tuer ce lièvre. J'ai d'autres soles, tu as d'autres lièvres. Faisons un échange; donne-moi un lièvre pour mes douze soles, et chacun de nous aura sur sa table viande et poisson. » Paul accepte, et l'échange a lieu. N'examinons pas en ce momen si les conditions seront toujours réglées de cette manière. Voilà le principe : il suffit pour le moment de nous y attacher et de comprendre que la forme la plus simple de l'échange consiste dans *le troc d'un produit contre un produit équivalent*.

Si, à côté de Pierre et de Paul, avaient vécu Jacques le charpentier et Simon le potier, les rapports, pour être un peu plus complexes, n'auraient pas changé de nature. Jacques, naturellement, ne mange pas son bois, pas plus que Simon ses pots; mais Jacques aurait construit et réparerait la cabane de Pierre

et de Paul, parce qu'il serait beaucoup plus habile qu'eux dans le maniement de la cognée, et Pierre et Paul lui donneraient en échange une part de leur pêche et de leur venaison proportionnelle à son travail et aux stipulations faites entre eux ; de même, Simon fournirait d'ustensiles de ménage ses voisins qui lui bâtiraient sa chaumière et lui fourniraient des vivres. S'ils n'étaient que quatre, les échanges ne seraient pas assez multipliés pour que chacun, surtout Jacques et Simon, pût vivre entièrement d'une industrie spéciale; ils seraient réduits à ne s'y adonner qu'une partie de leur temps et à employer l'autre à se procurer directement la majeure portion de leur subsistance : c'est encore ce qui a lieu, dans nos contrées civilisées, pour un grand nombre d'industries de campagne que les mêmes individus exercent concurremment avec la culture de la terre. S'ils étaient cent mille, Jacques et Simon auraient toujours de la charpente et de la poterie à faire, et trouveraient à se procurer par l'échange, dans la mesure de leurs ressources, tout ce dont ils auraient besoin.

Survient Jean qui s'établit charpentier à côté de Jacques. Mais Jean est jeune; il a moins d'expérience et moins de capital que son devancier; ses outils sont moins nombreux ou moins bons; il manque de bois, et son travail n'est pas fait avec le même art; aussi risque-t-il beaucoup de chômer la plus grande partie du temps et peut-être de mourir de faim. Jacques le tire d'embarras. — « Veux-tu échanger le travail de ta journée contre une subsistance assurée, lui dit-il; je fais marché avec toi. Je te prêterai une partie de mes outils; je guiderai ton inexpérience, et je te ferai exécuter, sous ma direction, les travaux que de toutes parts on me confie et que très-probablement on ne viendrait pas te confier. Tant que les conditions que nous faisons en ce moment nous conviendront réciproquement, ton travail m'appartiendra pendant le nombre d'heures fixé entre nous, et tu recevras de moi en échange une certaine quantité de produits, soit en nature, soit en argent. » La convention est faite. Jean travaille pour le compte de Jacques, et tous deux s'en trouvent fort bien, parce que Jean, ayant désormais un travail régulier, au lieu de chômages continuels, peut vivre, et parce que Jacques, pouvant avec

quatre bras faire plus de besogne qu'avec deux, peut entreprendre plus d'ouvrage, et, tout en rémunérant son compagnon, gagne lui-même davantage.

Nous avions vu en premier lieu l'échange d'un produit contre un produit. Voilà maintenant une seconde forme à ajouter, celle de l'*échange d'un travail contre un produit.*

La première est désignée sous le nom de *troc,* quand l'échange a lieu en nature, produit contre produit, et de *vente,* quand il a lieu en argent, produit contre monnaie. La seconde s'appelle, en terme de jurisprudence, *louage de travail* et la rémunération stipulée se nomme SALAIRE. C'est de cette idée première qui est, elle-même, comme l'a démontré Bastiat, fondée sur l'idée d'association, que dérive la série des rapports économiques entre celui qui prend à loyer le travail d'autrui, c'est-à-dire le patron, et celui qui donne à loyer son propre travail, c'est-à-dire l'ouvrier. Que Jacques d'ailleurs, au lieu d'un compagnon, en ait dix, en ait cent, le principe de l'association demeurera le même et consistera toujours dans l'échange d'un travail contre un produit.

Ces deux formes sont les plus saillantes; mais elles sont loin d'être les seules. Si Jacques s'est construit une cabane plus grande que ses besoins personnels ne le comportent, il peut en céder une partie à Simon, en lui disant : « Simon, il t'en coûterait trop de te construire une cabane. Voici la mienne, où tu peux facilement trouver à te loger. Écoute-bien; je n'entends pas du tout me dessaisir de ce qui est à moi, ni te donner une partie de ma propriété. Mais si tu veux me payer un prix convenable, je te cèderai, pour un temps déterminé, l'usage d'une portion de cette propriété, et tu échangeras ainsi ton produit, poterie ou argent, contre la jouissance temporaire de mon bien. » Simon accepte et fait un contrat de louage, c'est-à-dire *échange,* comme le définissait Jacques, *la possession d'un produit contre la jouissance temporaire d'un autre produit.*

Jacques, qui a beaucoup à travailler, et qui n'a pas le temps de donner ses soins aux détails de la vie, prend un domestique, et stipule que, moyennant la nourriture et une certaine somme payable par mois ou par an, ce domestique lui rendra dans son intérieur tous les services personnels qu'il lui demandera, con-

formément aux usages du pays. Encore une nouvelle forme, laquelle consiste dans l'*échange de produits contre des services personnels*. Jacques est malade; il fait appeler un médecin qui indique les remèdes propres à le guérir. Jacques a un fils; il fait appeler un professeur qui lui donne des leçons et l'instruit. Il paie le médecin et il paie le professeur, *échangeant* encore *des produits contre des services déterminés*. Mais le médecin consulte Jacques sur la manière de bâtir sa maison, sur le meilleur plan à suivre, et Jacques, rendant avis pour avis, peut s'acquitter ainsi, *échangeant un service contre un service*.

Bastiat a cherché à ramener à l'unité ces formes diverses, et il y a réussi. Dans le fait, les hommes échangent toujours des produits contre des produits, ou des produits contre des services, ou des services contre des services. Or, qu'est-ce qu'un produit? Nous l'avons dit : c'est le résultat d'un travail, et le produit lui-même ne vaut que par la quantité de travail utile qui y est enfermé; nous ne nous le procurons par l'échange qu'en vue de l'utilité que nous en retirerons, c'est-à-dire du service qu'il nous rendra ou, pour aller droit au fond des choses, du service que nous rendra, par l'intermédiaire de ce produit matériel, le créateur du produit. Nous achetons donc en réalité un certain service dont la source est dans le travail d'un ou de plusieurs hommes. Ainsi fait le patron qui, en réalité, achète le service de l'ouvrier; ainsi fait le maître qui achète le service de son domestique; ainsi fait tout homme qui, en quelque circonstance que ce soit, se procure à titre onéreux le service d'autrui. C'est pourquoi l'on peut rassembler ces diverses données en une même formule et dire justement que, dans les sociétés humaines, LES SERVICES S'ÉCHANGENT CONTRE DES SERVICES.

18. La loi de l'offre et de la demande. — D'après quelles règles l'échange, ou, pour prendre un terme plus général, la distribution de la richesse produite, se fait-il? L'observation des faits sociaux peut seule répondre, et elle répond d'une manière différente, selon les cas.

En effet, la distribution peut se faire en vertu de l'autorité ou en vertu de la liberté.

Elle se fait en vertu de l'autorité, quand le producteur donne à ses coopérateurs ou à ses subordonnés la part qu'il juge convenable, sans que ceux-ci aient à opposer aucun droit à la toute-puissance de sa volonté. Ainsi agissait, par exemple, le maître à l'égard de ses esclaves, recueillant tout le fruit de leur travail et les nourrissant ensuite comme il l'entendait, sans que la somme des choses livrées à leur consommation personnelle fût nécessairement en proportion avec la somme des utilités créées par chacun d'eux. Cette autorité s'exerce d'une manière plus ou moins absolue et elle est plus ou moins limitée par les sentiments de la nature et par les usages reçus. Absolue était l'autorité du maître dans l'antiquité, et naguère encore celle du propriétaire de nègres en Amérique. Beaucoup plus restreinte et plus douce était et est encore celle du patriarche et du chef de tribu chez les peuples pasteurs, était celle du seigneur féodal vis-à-vis du serf attaché à la glèbe, et celle du serf lui-même, chef de chanteau, vis-à-vis de ses parsonniers. Ce mode de répartition, plus rare à mesure que la liberté individuelle est plus pleinement reconnue, ne saurait d'ailleurs entièrement disparaître : il est intimement lié avec la première et la plus nécessaire des institutions naturelles et sociales, la famille, dans laquelle le père, chef de la communauté, fait donner à ses enfants l'instruction, et leur procure les aliments, les jouissances, dans la mesure de ses ressources et de sa sollicitude, sans que ceux-ci, qu'ils produisent ou non, puissent fixer eux-mêmes leur part, tant qu'ils vivent sous l'autorité paternelle.

Elle se fait en vertu de la liberté, chaque fois que les parties débattent ou peuvent débattre les termes du contrat. Or, pour que le débat soit sérieux et que les conditions stipulées ne soient pas oppressives à l'égard de l'un ou de l'autre, il faut qu'il y ait CONCURRENCE, autrement dit, il faut que le marché soit assez étendu pour que, dans le même temps et dans le même lieu, plusieurs offrent et plusieurs demandent le même produit ou le même travail. C'est alors que les divers intérêts en présence trouvent leur équilibre le plus naturel et que LA LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE produit ses plus larges conséquences.

Prenons d'abord un exemple où la concurrence n'apparaisse

pas encore. Dix hommes ont fait naufrage sur un rocher, à une assez grande distance de la côte pour ne pouvoir espérer aucun secours, tant que sévira la tempête. Ils ont froid et faim. Un seul d'entre eux a quelques biscuits et une gourde de rhum ; il est disposé à en céder la moitié à un ou deux de ses compagnons d'infortune ; mais à quel prix ? Tous se disputent cet aliment qui peut entretenir en eux la vie jusqu'à ce que des sauveurs arrivent de terre, et ils donneront, s'il le faut, pour l'obtenir, tout ce qu'ils possèdent.

A quelques lieues de là peut- être, au marché du village, des paysans ont apporté des quantités considérables de fruits mûrs et qui ne tarderont pas à se gâter, s'ils les remportent. Il y a peu d'acheteurs, supposons même qu'il n'y en ait qu'un ; celui-ci obtiendra tous ces fruits ou la quantité de fruits qui lui conviendra pour un prix très-minime, chacun lui en offrant et aimant mieux retirer de son produit une légère rémunération que tout perdre.

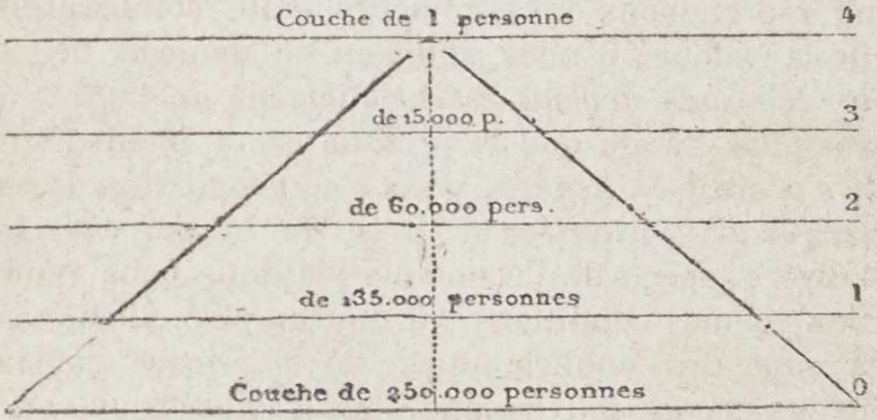
Dans les deux cas, il y a eu oppression ou tout au moins dommage pour une des deux parties, pour les acheteurs dans le premier, pour les vendeurs dans le second, forcés de subir, quelles qu'elles fussent, les conditions qui leur étaient imposées. C'est le cas des *monopoles*.

Il faut les éviter. On doit distinguer cependant soigneusement les *monopoles artificiels* qui proviennent de restrictions légales et qui ont toujours pour effet de nuire à l'équilibre naturel, c'est-à-dire à l'équité dans les rapports économiques, et les *monopoles naturels*, qui proviennent, soit de qualités exceptionnelles chez le producteur, soit de la nouveauté de produits meilleurs et jusque-là inusités, et que les acheteurs consentent à payer quelquefois très-cher, parce qu'ils estiment très-haut la valeur du service qu'ils en tirent. Ces derniers, loin d'être une diminution des richesses qu'une société peut obtenir d'une somme d'efforts donnée, créent d'ordinaire un supplément de richesse, précisément égal à la supériorité du talent ou du produit recherché sur les autres talents et les autres produits du même genre.

Examinons maintenant le phénomène tout contraire, celui où la concurrence serait de part et d'autre presque indéfinie. Du

côté des acheteurs, rien de plus facile à supposer, si la population est suffisamment nombreuse; car la plupart des hommes cherchent à se procurer le plus grand nombre possible de satisfactions, et ils ne sont arrêtés dans leurs consommations que par la limite de leurs ressources. Cette limite sera naturellement d'autant moins vite atteinte que le produit sera lui-même à meilleur marché, et le produit descendra au meilleur marché possible, lorsque le nombre des producteurs qui se disputeront la clientèle sera plus grand ou du moins lorsque la pleine liberté du travail aura permis à la production de s'organiser dans les conditions les plus économiques.

On peut se rendre compte de l'effet produit par la loi de l'offre et de la demande sur l'échange, dans nos sociétés, par la figure suivante. Imaginez une cône à large base représentan les acheteurs ; de l'eau, à un niveau variable, en baigne le pied et représente l'obstacle à la consommation, c'est-à-dire la difficulté de la production ou l'absence de concurrence entre les vendeurs. Si l'obstacle est très-élevé et que le niveau monte au sommet du cône, jusqu'à la ligne 4, il n'y aura peut-être qu'un



seul acheteur dont la fortune pourra s'élever jusque-là. Mais cet acheteur est loin de jouir des bénéfices d'un monopole; il ne demeure seul que par l'élimination successive de tous ceux qui, comme lui, désiraient le même objet, quoique tous aient dû, successivement, devant la grandeur du sacrifice a faire, y renoncer, et, par conséquent, il faut qu'il paie plus cher qu'aucun autre ne voudrait payer.

Diminuez l'obstacle, c'est-à-dire rendez la production moins coûteuse, ou étendez le marché d'approvisionnement, et supposez que le niveau de l'eau ait baissé d'un quart, jusqu'à la ligne 3. Un quart du cône aura émergé et, au lieu d'une personne, ce seront peut-être 20,000 personnes qui seront capables d'acheter et qui achèteront effectivement.

Diminuez encore l'obstacle, et supposez que le niveau ait baissé de moitié, jusqu'à la ligne 2, c'est-à-dire jusqu'à la couche de 60,000 personnes. La moitié supérieure du cône aura émergé, et vous aurez plus de 100,000 acheteurs.

Baissez encore d'un quart, jusqu'à la ligne 1, et vous aurez 400,000 acheteurs.

Enfin, épuisez toute l'eau, jusqu'à la ligne 0, c'est-à-dire, supprimez par la pensée tout obstacle, faites (ce qui est impossible) que le nombre des produits soit infini et que leur possession ne coûte plus aucun effort, et que la couche infime de la population, que je suppose de 250,000 personnes, puisse elle-même y prétendre, vous aurez un million d'acheteurs, c'est-à-dire autant de consommateurs que d'habitants, nul ne se refusant des satisfactions qui ne lui coûteraient aucune peine.

Nous reprendrons tout à l'heure cette comparaison en traitant de la valeur; il nous suffit en ce moment de comprendre que *la demande dépend essentiellement de l'offre*, qu'elle est d'autant plus grande que le produit est à meilleur marché, et qu'*elle s'accroît en général dans une proportion beaucoup plus rapide que la diminution de prix de la marchandise offerte.*

Les divers aspects de l'économie politique nous ramènent souvent aux mêmes conditions : il doit en être ainsi, car ces répétitions sont des confirmations de la vérité constatée. Nous retrouvons encore ici, comme nous l'avons trouvé en parlant du travail, *le principe de la moindre action* qui porte l'homme à perfectionner la mécanique de l'échange, comme à perfectionner ses instruments de production, afin d'obtenir avec le plus petit effort possible la plus grande somme de satisfaction, et, comme nous l'avons indiqué au sujet de la division du travail, *le principe de l'étendue du marché*, qui, augmentant à la fois l'offre et la demande, permet à la concurrence d'exercer plus complète-

ment son effet, aussi bien qu'elle permet aux travailleurs de s'adonner à une branche spéciale de la production.

Pour exercer son effet, il n'est pas nécessaire que la concurrence soit toujours réelle et, pour ainsi dire, matériellement présente ; il suffit qu'elle soit possible. Voici un marché de grains ; il est approvisionné par les campagnes du canton; mais défense expresse a été faite aux cultivateurs de ce canton de porter ailleurs leur blé, comme aux cultivateurs des cantons voisins, de faire pénétrer leurs denrées sur ledit territoire. Sur ce marché isolé, le prix du blé haussera et baissera sans aucun rapport avec les prix des marchés dans les cantons voisins, et ses variations, exposées à être très-fortes et très-subites, dépendront uniquement de l'état de la récolte sur place et des spéculations des quelques fermiers du canton. Supprimez les défenses; laissez les grains entrer et sortir librement ; faites de bonnes routes, et tout sera changé sur le marché sans, peut-être, que vous y voyiez d'autres visages que ceux auxquels vous étiez accoutumé. Comprenez bien ce qui se sera passé. Les fermiers auraient bien voulu vendre encore, comme au temps de la défense, leur blé très-cher; mais ils savent que s'ils le tiennent à 1 franc seulement l'hectolitre au-dessus du prix des provinces voisines, de vingt marchés différents les fermiers accourront pour profiter d'un bénéfice extraordinaire ; et, par suite, ils sont obligés de se maintenir au niveau commun, c'est-à-dire au prix courant, pour conserver la possession d'un marché désormais ouvert à tous. Dans ce cas, *la concurrence est virtuelle; mais ses effets n'en sont pas moins réels.*

Par contre, si l'abondance de la récolte dépréciait le blé dans le canton, les fermiers pourraient en porter sur les marchés des cantons voisins, pour profiter à leur tour de la vente la plus avantageuse, et ils en porteraient effectivement, jusqu'à ce que, l'excédant s'étant écoulé, le niveau des prix fût à peu près rétabli.

Ici se place une nouvelle observation. On ne vend pas et on n'achète pas comme on veut, le vendeur ayant toujours le désir de vendre plus cher, et l'acheteur, le désir d'acheter meilleur marché. Néanmoins, l'échange, quand il est fait librement et avec intelligence, est, comme nous l'avons remarqué, un fait

avantageux aux deux parties contractantes, chacun troquant une utilité dont il peut se passer contre une autre utilité dont il a un plus pressant besoin. En faisant un échange, deux individus ne s'appauvrissent pas; au contraire, ils se complètent l'un par l'autre, ainsi que faisaient Pierre le pêcheur et Paul le chasseur. Il en est de même de deux marchés voisins qui sont en communication. Depuis que cette communication existe, les fermiers, il est vrai, vendent leur blé moins cher qu'ils ne voudraient ; mais, quel profit pour tous les habitants qui se procurent à un prix plus égal et en échange de moins de travail le premier des aliments ! Les fermiers eux-mêmes, qui ne font plus la loi, ne sont plus, d'autre part, exposés à la subir aussi durement après une riche moisson. En somme, à n'envisager qu'une seule denrée, le pays a sensiblement gagné.

Si on envisage le mouvement de plusieurs marchandises diverses, le profit devient bien plus apparent encore. Sur les marchés voisins, on trouvait, ici de bonnes toiles, là de belles poteries, que ne possédait pas le canton isolé. En allant vendre l'excédant de leur grain, les fermiers en ont acheté ; ils ont rendu service aux cantons qu'ils ont contribué à nourrir ; ils se sont rendu service à eux-mêmes en se procurant les objets dont ils avaient besoin, et la richesse de leur propre canton, si on en faisait l'inventaire, se trouverait accrue ; car, au lieu de blé qui valait peu, on y trouverait maintenant des toiles et des poteries qui valent relativement beaucoup dans ce canton.

Appliquez cette observation à deux provinces, à deux états distincts, à deux parties du monde : la conclusion sera la même. Sous le régime de la liberté des transactions, la règle de l'échange est absolue : service contre service. Il faut donc que chacun, individu, province, état, rende, pour obtenir le service dont il a besoin, un service qui soit préféré par l'autre partie contractante.

C'est ce que J.-B. Say, étudiant les lois du commerce extérieur, traduisait par ces mots : *les produits s'échangent contre des produits ;* car, c'est, en effet, toujours sous forme de produits matériels que se manifestent les services rendus dans les échanges internationaux. Par conséquent, pour acheter des produits

étrangers, il faut avoir des produits nationaux à vendre, de même que, pour vendre les produits nationaux, il faut que les étrangers aient des produits à livrer en paiement. Qu'en conclure? Que la richesse de l'un profite dans une certaine mesure à tous les autres, que plus les nations étrangères sont industrieuses et riches, plus il est possible de lier avec elles des relations d'affaires et de leur vendre des produits nationaux : c'est ce que la statistique du commerce extérieur dans tous les pays confirme pleinement. Donc, quand on se rend compte de cette LOI DES DÉBOUCHÉS, qui est une loi de solidarité entre les nations et d'harmonie parmi les hommes, on comprend que *tous, individus et nations, sont intéressés à la prospérité de chacun.*

Cette vérité détruit le préjugé qui a longtemps subsisté, qui a souvent inspiré les législateurs, et que Voltaire répétait encore au XVIIIe siècle, à savoir que, dans les relations de commerce, une nation perd précisément ce que l'autre gagne, et que les unes ne s'enrichissent que par l'appauvrissement des autres.

De cette loi dérive encore une autre conséquence non moins importante. Si les produits s'achètent avec des produits, il est évident que plus il y en a dans un pays, plus ce pays a le moyen d'en acheter, soit à ses nationaux, par les échanges intérieurs, soit aux étrangers, par le commerce international, et il s'ensuit qu'*il ne saurait jamais y avoir nulle part, d'une manière générale, surabondance de produits.* En effet, une société n'est jamais rassasiée de consommation, et la misère qui, jusqu'à présent, a existé dans le bas-fonds de toutes les sociétés humaines, prouve qu'elles n'ont même pas encore atteint le strict nécessaire. Donc, si, au lieu de 100 unités de tissus, de 100 unités d'aliments, de 100 unités de mobilier, une société produisait 200 unités de chaque espèce, chaque unité continuerait probablement à s'échanger contre une unité d'autre espèce; mais celui qui aurait produit deux fois plus de toile obtiendrait en échange deux fois plus d'aliments, et, en somme, la société envisagée dans son ensemble, consommerait 2 au lieu de 1 : ce qui serait un grand bien. Si l'accroissement avait porté seulement sur les tissus, chaque unité de tissu, plus offerte, s'échangerait

très-certainement contre une quantité moindre des autres produits; mais la richesse sociale ne serait pas moins augmentée de tout l'excédant de la production textile, et la consommation en profiterait.

Toutefois, si cet excédant se produisait tout d'un coup, il pourrait momentanément troubler l'économie de l'industrie textile, en dérangeant les combinaisons des fabricants, fondées sur la valeur. Ce fait est rare. Ce qui est plus à craindre qu'un excédant subit, c'est une réduction subite dans une des branches importantes de la production. Dans ce dernier cas, non-seulement il y a perte directe dans la branche attaquée, mais il y a encore, par suite de la solidarité, perte indirecte dans toutes les autres branches. Un produit manquant, les autres produits ne trouvent plus la même quantité de moyens d'échange ; ils baissent de valeur ou restent invendus. C'est ce qu'on appelle une *crise commerciale,* laquelle *provient, non de l'excès de la richesse, mais, au contraire, d'un appauvrissement général ou partiel et d'une rupture de l'équilibre établi.*

19. La valeur. — La loi de l'offre et de la demande conduit directement à l'idée de la VALEUR, notion fondamentale en économie politique, et tellement importante que beaucoup d'auteurs en ont fait le pivot de leurs démonstrations et ont même prétendu que la science économique devait être définie la science des valeurs. La définition ne serait pas bonne, parce que, à côté de l'échange et antérieurement à l'échange auquel préside l'idée de valeur, est la production à laquelle préside l'idée de travail, et que l'expression de science de la richesse, étant plus compréhensive, est plus exacte ; mais cette préoccupation exclusive d'esprits éminents montre quelle large place doit occuper en effet l'idée de valeur dans l'analyse des phénomènes économiques.

Il faut d'abord la démêler nettement de l'idée d'utilité avec laquelle elle a de nombreux points de contact. Ce qui n'a pas d'utilité a-t-il de la valeur? Evidemment non, et *l'utilité est la condition première et indispensable de la valeur.* Mais un objet vaut-il exactement dans la proportion directe de l'utilité qu'il

renferme ? S'il en était ainsi, utilité et valeur seraient bien près de se confondre. Cherchons quelques exemples. Voici l'air : quoi de plus utile ? Si, pendant quelques minutes seulement, il venait à nous manquer, nous péririons tous asphyxiés. Et cependant l'air nous enveloppe en si grande abondance, que nous n'avons aucun effort à faire pour en remplir incessamment nos poumons ; aussi n'a-t-il aucune valeur. Il en acquerrait une immense, si des hommes étaient enfermés dans une cloche à plongeur et obligés de se procurer par de grands efforts cette substance vitale ; il en a déjà dans certaines mines où il compte au nombre des frais généraux de l'exploitation. Voici l'eau : elle est presque aussi nécessaire à la vie des hommes que l'air. Mais, elle aussi, est abondante, moins que l'air pourtant, et pour l'amener jusque dans nos maisons, il faut faire au moins l'effort de la tirer du puits ou de la prendre à la rivière ; aussi, a-t-elle en général une légère valeur, et cette valeur varie avec la somme d'efforts nécessaire pour se la procurer. Voici du blé : c'est le fondement de la nourriture végétale des hommes, et pourtant le blé vaut moins, poids pour poids, que le cuivre, métal très-utile sans doute, mais non indispensable à l'existence, infiniment moins que le diamant, simple objet de parure. Donc, *la valeur ne se mesure pas à l'utilité*, si, par utilité des choses, on entend l'importance qu'ont les choses relativement à la conservation et à l'entretien de l'espèce humaine.

Les premiers économistes faisaient la même distinction en disant que les choses avaient deux sortes de valeurs : valeur en usage, c'est-à-dire utilité considérée par rapport à l'usage personnel, et valeur en échange, c'est-à-dire puissance de s'échanger contre une plus ou moins grande quantité d'autres produits. C'est dans ce dernier sens seulement que l'economie politique prend aujourd'hui le mot de valeur, exprimant l'autre idée par le mot d'utilité afin d'éviter la confusion qui, dans les démonstrations scientifiques, résulte toujours d'un même mot pris dans deux acceptions différentes.

La valeur est-elle fondée sur la rareté ? Assurément elle a encore avec cette idée de nombreux points de contact. Pourquoi l'air n'a-t-il aucune valeur ? Parce qu'il est très-abondant. Pour-

quoi l'eau a-t-elle peu de valeur? Parce qu'elle est abondante. Pourquoi le diamant a-t-il une très-grande valeur? Parce qu'il est très-rare. Pourquoi, comme nous le marquions tout à l'heure, le blé, sans que sa qualité et que sa puissance d'alimentation aient en rien changé, vaut-il sur le marché moins quand la récolte est bonne, plus quand la récolte est mauvaise? Uniquement parce qu'il est plus abondant, quand la récolte est bonne, et plus rare, quand la récolte est mauvaise. Il en est ainsi de toutes les marchandises qui ont un cours, c'est-à-dire qui sont assez recherchées pour être l'objet d'une demande à peu près constante.

Mais, du moins, pour que la rareté agisse sur la valeur, faut-il que cette demande existe. J'ai en ma possession un mouton qui a six pattes ou du moins l'apparence de six pattes. Rien de plus rare que cette monstruosité, mais qui s'en soucie? Mon mouton n'acquerra pas pour cela une grande valeur et sera bon tout au plus à être montré pour deux sous dans quelque foire de campagne. Je suppose que je sois parvenu à produire le fameux dahlia bleu que les amateurs ont longtemps et vainement cherché ; c'est l'unique qui existe dans le monde. Comme les horticulteurs s'en préoccupent, il aura une assez grande valeur, moins grande pourtant qu'un beau diamant, quoiqu'il y ait beaucoup de beaux diamants dans le monde. Si j'avais produit un coquelicot bleu, ce dont personne ne s'inquiète, mon coquelicot, tout aussi rare que le dahlia, n'aurait sans doute aucune valeur. Ce n'est donc pas la rareté absolue d'une chose qui en détermine précisément la valeur, puisqu'il faut tenir compte, non-seulement de l'offre, mais aussi de la demande ; toutefois, on peut dire que, *sans rareté, il n'y pas de valeur*, et que, *lorsqu'une marchandise est très-demandée, sa valeur s'accroît avec sa rareté.*

La valeur est-elle fondée sur le travail? Sans doute, c'est parce qu'il a fallu quelque travail pour se la procurer, que l'eau a quelque valeur. C'est parce qu'il a fallu beaucoup de travail pour l'extraire de la mine, que le diamant a beaucoup de valeur; certes, la valeur a des points de contact nombreux avec l'idée de travail. Cependant, elle ne se confond pas avec elle, et l'idée

de travail n'est pas elle-même assez simple pour fournir à l'idée de valeur une base suffisamment fixe; nous avons déjà expliqué comment le travail lui-même valait, non par l'effort fait, mais par le résultat obtenu, par l'utilité créée, et c'est à l'idée d'utilité qu'il conviendrait d'en référer. En effet, dans un placer de Californie, un mineur trouve une grosse pépite d'or dès les premiers coups de pioche. Vaut-elle moins que le lingot de même poids que plusieurs de ses voisins ont obtenu en lavant pendant toute une semaine les sables de leur concession?

Si tous les mineurs étaient tous les jours aussi heureux, l'or vaudrait assurément beaucoup moins. L'air n'a pas de valeur, parce qu'il ne faut faire aucun travail pour en avoir, de sorte que le travail figure au moins comme la rareté, à titre négatif, dans la définition de la valeur, et qu'on peut dire : *sans travail, pas de valeur.*

On peut dire plus encore. Sous le régime de la libre concurrence des vendeurs, chacun, pour attirer à lui la clientèle, cherche à offrir son produit au meilleur marché qu'il lui est possible. De là une tendance des prix à descendre à leur niveau le plus bas. Quelle sera la limite de cette baisse? Le prix de revient de la marchandise, ou *coût de production*, c'est-à-dire que le producteur calculera ce que la marchandise lui coûte en salaires ou travail d'ouvriers, en matières premières, usure d'outils, capitaux et intérêt de capitaux, qu'il estimera la dépense de son propre entretien et qu'il fixera le prix de cette marchandise de manière à offrir des conditions plus avantageuses ou tout au moins aussi avantageuses que ses concurrents, sans descendre au-dessous des frais de sa production, et même en y ajoutant son profit. Seulement, sur ce dernier article, il se réduira autant que possible, préférant avec raison faire dix affaires avec un bénéfice modique, qu'une seule affaire avec gros bénéfice et *la concurrence aura pour effet de tendre à réduire au plus bas les profits.* L'ensemble de ces éléments constituera la somme de travail effectivement dépensé, niveau au-dessous duquel la valeur ne saurait tomber sans qu'il y ait perte pour le producteur, partant appauvrissement et bientôt cessation de production. On conçoit qu'une pareille situation ne puisse être qu'accidentelle et temporaire. Voilà comment,

dans l'état normal, *le coût de production ou travail dépensé est la limite inférieure de la valeur des choses.*

Utilité, rareté, travail, trois idées qui sont en connexion étroite avec l'idée de valeur, mais dont aucune ne l'explique complétement. C'est que l'idée de valeur a sa nature propre; elle naît au moment même de l'échange et c'est elle qui en précise les conditions. Quand Pierre et Paul s'entendaient pour échanger douze soles contre un lièvre, que valait le lièvre? Douze soles. Que valait la sole? Un douzième de lièvre. Peut-être, le lendemain, le chasseur, plus amplement approvisionné, a-t-il cédé un lièvre pour neuf soles? Le lièvre a valu alors neuf soles et la sole un neuvième de lièvre. Dans tout échange, avons-nous dit, quelle que soit la nature de la marchandise offerte et demandée, il y a lieu à un débat, chacune des parties voulant avoir plus pour moins. Le point où s'établit l'accord entre les deux prétentions contradictoires est la valeur de la marchandise. Ce point d'ailleurs est essentiellement mobile, et, dans un débat subséquent entre d'autres parties, peut se trouver en deçà ou au delà. *La valeur* doit donc être définie *le rapport qui s'établit par l'échange entre deux ou plusieurs produits ou services.* Sa nature est donc d'être indéterminée, comme doit l'être nécessairement le rapport numérique entre deux termes variables eux-mêmes.

Ce n'est pas une raison pour que cette notion de valeur n'obéisse pas à certaines lois que l'économie politique a observées. Nous venons déjà de voir comment elle est limitée par l'utilité, la rareté et le travail; elle est beaucoup plus étroitement circonscrite encore par *la loi de l'offre et de la demande* qui *est son véritable régulateur.*

Examinons d'abord, ainsi que l'a fait si clairement M. J. Stuart Mill, le cas des monopoles. Que valait l'unique biscuit que le naufragé consentait à céder à ses neuf compagnons d'infortune? Il fallait le posséder, ou très-probablement mourir de faim. Or, la vie étant en jeu, le sacrifice que consentaient à faire les acheteurs n'avait pas de limite. Les plus pauvres n'y pouvaient donc prétendre, les plus riches offrant plus qu'eux, et un seul, le plus riche de tous, devait l'obtenir, en donnant un peu plus que la

somme que le plus riche après lui pouvait offrir. C'est ce qui se passe en réalité dans les enchères. Voici en vente un tableau de Rubens : c'est un chef-d'œuvre unique en son genre. Qui l'aura? Tout le monde le voudrait; mais ceux qui ne sont pas très-riches savent qu'ils ne peuvent pas élever leurs visées aussi haut et ils n'entrent même pas en lice. Dix personnes en offrent 100,000 francs; les enchères portent le prix à 150,000 francs : huit prétendants tiennent encore; à 200,000 : cinq tiennent toujours; à 300,000; il n'y a plus que deux rivaux; mais l'un d'eux est à la limite du sacrifice qu'il veut faire, et une surenchère de 5,000 francs suffit pour livrer le tableau au dernier prétendant demeuré seul sur le champ de bataille. *La valeur d'un objet unique est fixée au point où, par les surenchères successives, tous les prétendants, moins un, ont été éliminés.* On est parvenu là au sommet du cône par lequel nous figurions tout à l'heure le jeu de la loi de l'offre et de la demande.

Seulement, avec l'exemple du biscuit où il s'agissait de la vie, le sacrifice n'avait pas de limite. Il en a une avec l'exemple du tableau; elle est dans le nombre même des amateurs qui est d'autant moindre que l'objet est moins nécessaire à l'existence. C'est ce que des faits journaliers nous démontrent. Que les noisettes viennent à manquer, beaucoup se passeront de noisettes cette année-là, et la valeur de celles qui se vendront sur le marché n'en sera pas de beaucoup accrue. Que le blé vienne à manquer, c'est une tout autre affaire. Il fallait 100 millions d'hectolitres pour nourrir la nation; la récolte n'en a donné que 75. Voilà donc, en supposant qu'on ne puisse pas en faire venir de l'étranger, le quart des habitants réduits à mourir de faim, ou la moitié à ne manger pendant toute l'année qu'une demi-ration. On ne se résigne aisément ni à l'une ni à l'autre de ces deux extrémités. On se dispute la précieuse et trop rare denrée, dont *la valeur s'élève, non pas dans la proportion du manquement, mais dans une progression beaucoup plus forte*, causée par la crainte et l'empressement des acheteurs; l'hectolitre finit par valoir deux et peut-être trois fois plus que dans les bonnes années, et les plus pauvres qui n'ont pu s'élever à la hauteur du sacrifice nécessaire pour s'en procurer suffisamment, souffrent ou meu-

rent. Dans de pareilles circonstances, la facilité de l'importation est un grand bienfait national.

Second cas. C'est celui où, sous le régime de la concurrence, le produit peut être multiplié d'une manière à peu près indéfinie, sans que la production de la cent-millième unité coûte plus que la production de la première. Par exemple, le tissage d'un mètre de calicot, en supposant que le prix du coton brut ne varie pas, la fabrication d'une tonne de fer dans un canton riche en minerai et en houille, celle de la poterie commune dont la matière première, l'argile, est si abondante. *Dans le cas où la marchandise peut être multipliée sans accroissement des frais de production*, qui est celui de la plupart des produits manufacturés, l'offre ou production se règle sur la demande; la demande ou vente se règle sur la valeur; et *la valeur se règle sur le coût de production;* en d'autres termes, les fabricants, par une vue juste de leurs intérêts et contrairement au premier mouvement qui les portait à demander cher, sont amenés nécessairement par la concurrence à vendre aussi bon marché que possible, de manière à ne pas voir leurs concurrents leur enlever leur clientèle et à avoir plus d'acheteurs, partant un plus grand et plus sûr écoulement de leurs produits, c'est-à-dire à atteindre une couche inférieure et plus large du cône, de manière à abaisser le niveau de l'obstacle qui s'oppose à la vente indéfinie.

Il y a un troisième cas; c'est celui où la production ne peut augmenter qu'avec une augmentation progressive du prix de revient. C'est ce qui a lieu pour la plupart des produits naturels. Si la demande s'accroît, on peut bien faire rendre à une surface donnée de terrain une fois et demie, deux fois plus de substances alimentaires; mais, en supposant que les procédés scientifiques demeurent stationnaires, il faudra peut-être employer en façons, en engrais, deux et quatre fois plus de capitaux. Tous les champs n'en auront naturellement pas exigé autant; car c'est surtout en améliorant les moins fertiles qu'on sera parvenu à obtenir ce supplément de produits. Ces produits auront-ils une valeur différente suivant la somme de travail dépensé sur le champ d'où ils sont sortis? Non. Sur le marché, on ne connaît que la qualité du produit, on ne s'inquiète pas de la provenance;

tout bon blé est de bon blé. On a besoin de 100 millions d'hectolitres, et le dernier million est demandé et enlevé aussi bien que le premier, dans le cours de l'année. Il faut donc que la consommation paie au moins ce dernier million au prix de son coût de production, soit, par hypothèse, 20 francs l'hectolitre, pour qu'on consente à le produire régulièrement chaque année. Or, les autres producteurs qui ont obtenu leur blé avec moins d'efforts, soit à raison de 10, 12 et 15 francs, mais qui savent que la consommation est disposée à consentir au sacrifice nécessaire de 20 francs, se gardent bien de céder leur denrée à meilleur marché, et 20 francs deviennent le prix normal du marché, c'est-à-dire que, *lorsque la marchandise demandée ne peut être produite en quantité croissante que par un travail plus coûteux, la valeur se règle sur le coût de production le plus élevé.*

De là, une grande différence dans les bénéfices des vendeurs. Les uns sont réduits au moindre profit, tandis que les autres, sans avoir fait plus de travail ni rendu plus de services, ont un excédant de profit d'autant plus grand qu'ils possédaient un sol plus favorisé : cet excédant est désigné dans le langage économique sous le nom de RENTE, et nous en dirons quelques mots plus loin.

En somme, pour que la valeur se produise, il faut deux conditions : un objet désirable (utilité), et l'impossibilité de se procurer cet objet sans effort (rareté et travail). A chacun de voir s'il aime mieux satisfaire son désir ou ne pas faire l'effort, *s'épargner la peine d'une privation ou la peine d'un travail.*

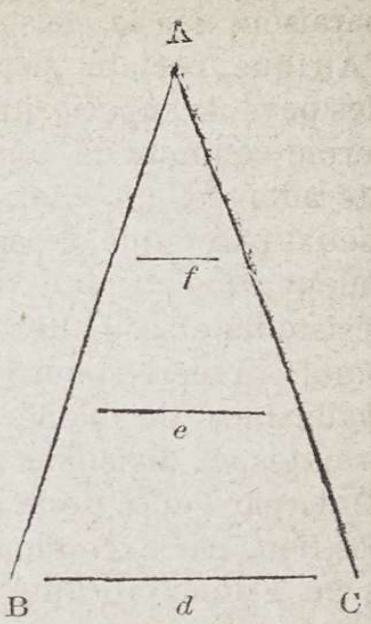
En effet, chacun fait ce jugement quand il s'agit d'acheter, et n'achète qu'autant que la peine épargnée par l'objet désiré est au moins équivalente à ses yeux à la somme de travail qu'il faut donner en échange. Demandez-moi 100 francs pour me conduire en voiture de la Madeleine à la Bastille ; j'estimerai certainement que la peine que je prendrai pour faire cette course est bien inférieure à 100 francs de travail, et j'irai à pied. Un fiacre se présente qui, d'après le tarif, me prendra 1 fr. 50 : j'hésite peut-être encore, me demandant si une heure de marche vaut plus pour moi que 1 fr. 50 de mon travail. Passe l'omnibus ; je n'hésite

plus et je m'épargne pour 30 centimes, voire même pour 15, une peine assurément supérieure au modique sacrifice que je fais. La théorie de la valeur rentre ainsi dans le cadre de la grande loi économique que nous avons expliquée au début. (Voir § 7).

A faire de la valeur le pivot de l'économie politique, il y a un grave inconvénient. On est porté à conclure que la richesse d'un pays se compose de l'ensemble des valeurs que ce pays possède et à préconiser la valeur. C'est encore une vue fausse contre laquelle il faut se tenir en garde. L'utilité est une qualité positive, éminemment désirable, et *on ne saurait jamais avoir trop de choses utiles. La rareté*, au contraire, qualité toute négative, *est un mal* que les efforts du travail tendent sans cesse à combattre. La valeur, étroitement liée à la rareté, en a en partie les défauts. Quand la récolte est d'un quart inférieure à ce qu'elle devrait être, et que le prix de l'hectolitre double, la valeur totale du blé, qui était 1 dans les années normales, s'élève à 1 1/2. Est-ce un bien, et la nation en est-elle plus riche? Evidemment non Quand une invention fait qu'un produit manufacturé peut être obtenu avec moins de travail, la concurrence qui tend à ramener toute chose vers la limite du coût de production, ne tarde pas à en réduire la valeur. Et pourtant, n'est-ce pas là un bien?

Le progrès de la science industrielle tend précisément, comme nous l'avons déjà remarqué, à réduire sans cesse le coût de production et, comme conséquence, la valeur des marchandises sur lesquelles il peut exercer son action. Si cette réduction n'est pas plus apparente, c'est souvent parce qu'elle est trop générale. En effet, si elle avait lieu sur une seule espèce de marchandises, deux unités de cette espèce ne vaudraient plus qu'une unité, je suppose, des autres espèces; mais, si en même temps et dans la même mesure, elle a lieu aussi sur les autres espèces, une unité continuera à s'échanger contre une autre unité. *Le rapport, c'est-à-dire la valeur, ne sera nullement modifié; néanmoins, les habitants du pays seront beaucoup plus riches.*

En généralisant cette observation et celles que nous a suggérées la production, on arrive à comprendre une comparaison par laquelle M. Carey, économiste américain, figurait ingénieusement le progrès industriel. Imaginez un angle aigu. Un des deux côtés



(A B) représente la nature, c'est-à-dire les forces et la matière brutes ; l'autre (A C) représente le produit manufacturé par l'industrie ou apporté par le commerce et tout prêt à être consommé. L'écartement des deux lignes représente l'effort nécessaire pour mettre la nature à la portée de la consommation. Dans les temps barbares, l'écartement est très-grand, comme on le voit par la ligne *d* : il faut beaucoup d'efforts pour peu de résultats. Quand l'humanité s'élève en civilisation, l'écartement (ligne *e*) diminue, et il faut déjà moins d'efforts pour le même résultat; il en faut moins encore quand le niveau s'est élevé jusqu'à la ligne *f*; et enfin, si l'humanité montait jusqu'en A, au sommet où les deux lignes se confondent, l'effort deviendrait nul; la matière se plierait d'elle-même instantanément à la satisfaction de tous nos besoins : ce serait un vrai pays de Cocagne. C'est un pays de chimères, on le sait, et atteindre cet idéal est absolument impossible à l'humanité. Mais le progrès consiste à s'en rapprocher et à *augmenter la masse d'utilité gratuite que nous fournit la nature, en diminuant la proportion d'utilité onéreuse que nous sommes obligés de créer par le travail.* Il s'ensuit que le progrès tend à diminuer la valeur de chaque objet en particulier, sans préjudice toutefois pour la somme totale des valeurs qu'on constate dans l'inventaire des richesses d'une nation.

20. Le prix. — Le PRIX n'est autre chose que *l'expression de la valeur d'une marchandise en monnaie.* Puisque la valeur est le rapport qui s'établit par l'échange entre deux ou plusieurs marchandises, on peut l'exprimer comme on veut, dire, par exemple, du lièvre, il vaut douze soles, ou il vaut un quart d'hectolitre de blé. Mais une telle diversité serait une confusion inextricable, et, pour s'entendre, il a fallu nécessairement que les hommes, dans un même pays, prissent un même terme de com-

paraison, ici la mesure de blé, là un bœuf, dans le centre de l'Afrique, certain coquillage. De bonne heure, dans la plupart des pays, la supériorité qu'ont les métaux précieux pour servir de terme commun de comparaison, a été reconnue, et LA MONNAIE a été adoptée. En effet, l'or et l'argent sont précisément dits précieux, parce que, rares et difficiles à extraire, ils ont une grande valeur sous un petit volume : premier avantage. De plus, ils sont résistants et peu altérables par l'usage, ce qui n'existe pas pour le bœuf, ni même pour le blé : second avantage. Ils sont facilement malléables, de manière à recevoir et à garder fidèlement les empreintes, et divisibles presque à l'infini, sans que les parties perdent, par l'effet de la division, rien de leur valeur; ce qui n'aurait pas lieu, par exemple, avec le diamant : troisième avantage.

On a donc fabriqué des disques de métal précieux auxquels on a donné certains noms particuliers et qui ont constitué la monnaie. Cette monnaie, une fois admise, obéit aux lois générales de l'échange. Elle est elle-même un produit et on ne l'obtient qu'en rendant un service ou en livrant un produit qui soit son équivalent. Le lièvre est sur le marché. Combien? cinq francs. Je l'achète, et je dis : « Ce lièvre *vaut* cinq francs, cinq francs sont le *prix* de ce lièvre. » Je pourrais dire de même : « Cinq francs valent un lièvre. » Combien les soles? Quarante centimes ou cinq francs vingt centimes la douzaine. Combien l'hectolitre de blé? Vingt francs. J'ai maintenant un terme de comparaison, je dirai presque un dénominateur commun de toutes les valeurs, naguère diverses et irréductibles sans lui, et je vois clairement, du premier coup d'œil, le rapport ou les rapports variables que les lois de l'échange établissent entre les marchandises, quelles qu'elles soient. Voilà sommairement le rôle de la monnaie qui est un instrument indispensable de la civilisation économique.

21. Le crédit. — Jusqu'ici nous n'avons parlé que de l'échange de produits ou de services présents contre des produits ou services présents. Nous n'avons pas embrassé tout le cercle des phénomènes observés. On échange souvent le présent contre l'avenir, la réalité actuelle contre la probabilité future : genre particulier d'échange, qu'on désigne sous le nom de CRÉDIT.

J'ai une marchandise à vendre; je trouve un acheteur, mais qui n'aura que dans 90 jours une marchandise équivalente à me donner; je lui fais crédit, c'est-à-dire que, croyant (du mot latin « credere, » croire) en sa bonne foi et en sa solvabilité, je lui livre mon produit actuel à condition qu'il *s'engage présentement* à me livrer son *produit futur* à l'expiration des 90 jours.

J'ai des capitaux; mais je n'ai pas le temps ou je n'ai pas le dessein de les faire valoir moi-même. Je trouve un homme qui est disposé à le faire et qui m'inspire confiance par sa richesse, ou par sa probité et son intelligence. Je les lui prête, et je lui confie une richesse présente, non pas pour qu'il me la rende telle quelle, puisqu'il ne l'emprunte que pour la faire valoir, c'est-à-dire pour l'employer, et partant la consommer, mais pour qu'il me restitue, sur ses produits futurs et à certaines époques déterminées, une richesse au moins équivalente : c'est encore un fait de crédit.

Nous traiterons plus amplement la question du crédit dans l'Economie commerciale; il suffit ici de lui assigner sa place et d'en marquer les traits les plus généraux. Or, par quoi le crédit diffère-t-il essentiellement de l'échange ordinaire? Par la contingence même d'un des deux termes du rapport. Dans l'échange ordinaire où l'on livre produit contre produit, la balance est égale, et l'opération est complète du premier coup. Dans un fait de crédit, l'échange reste inachevé et comme suspendu jusqu'à ce que le débiteur se soit acquitté. Il a donc, en premier lieu, l'usage, pendant un certain temps, d'un produit dont il ne fournit pas l'équivalent, et, en second lieu, il est certain qu'il a reçu, tandis qu'il est seulement probable qu'il rendra. De là, la *légitimité de l'intérêt* qu'il paie à son créancier comme prix de l'usage, et l'*élévation du taux de cet intérêt* ou la *stipulation d'une somme à rendre, supérieure à la somme prêtée*, d'autant plus que l'éloignement de l'époque du remboursement ou le peu de confiance qu'inspire l'emprunteur rendent moins certaine la livraison du produit équivalent.

22. La répartition du produit. — Pour connaître les principales lois de la distribution, il nous reste à indiquer brièvement

comment se fait, avec ou sans échange, la répartition du produit entre les trois agents ou facteurs de la production : nous reprendrons avec plus de détails cette étude dans l'Economie industrielle. Ces trois facteurs sont, nous le savons déjà, le TRAVAIL, qui a droit à son SALAIRE ; le CAPITAL, qui a droit à son INTÉRÊT ; l'ENTREPRENEUR, qui a droit à son PROFIT. Ils peuvent être séparés en trois personnes, ou réunis en deux et même en une seule travaillant et produisant par elle-même, sans ouvrier et avec son propre capital ; quoi qu'il en soit, l'analyse scientifique les distingue pour rechercher la part de chacun. Elle les trouve *tous soumis à la loi de l'offre et de la demande*, mais dans des conditions quelque peu différentes.

Le salaire se prélève en général par avance, antérieurement à la vente et souvent à l'achèvement du produit ; aussi, le taux des salaires ne dépend-il pas de la valeur future du produit en confection, mais de l'état de la richesse du pays, de la nature particulière de l'industrie exercée et du nombre d'ouvriers qui offrent leur travail. Il est donc relativement plus fixe que la valeur de la marchandise elle-même, et il constitue par là une sorte d'assurance par laquelle le salarié, ouvrier ou employé, obtenant du patron une sorte de moyenne des bénéfices du travail, renonce aux gros profits accidentels, mais se met à l'abri des mécomptes d'une vente à vil prix ou d'une impossibilité de vendre. Règles générales : *Capitaux abondants dans un pays, salaires élevés ; industries qui exigent des talents spéciaux de force, d'adresse ou de science, salaires élevés ; beaucoup d'entrepreneurs demandant le travail des ouvriers, salaires élevés*. C'est cette dernière règle que Cobden traduisait d'une manière familière et expressive en disant : « Quand deux patrons courent après un ouvrier, les salaires haussent ; quand deux ouvriers courent après un patron, les salaires baissent. »

L'intérêt se prélève aussi, ou du moins est stipulé par avance. Il n'est donc soumis, comme le salaire, que d'une manière indirecte à l'influence de la valeur du produit. Il se règle principalement 1° *sur l'état général de la richesse qui tend à faire baisser d'autant plus l'intérêt qu'elle est elle-même plus abondante*, 2° *sur l'activité de l'esprit d'entreprise qui, par contre, tend à*

faire hausser l'intérêt d'autant plus qu'il est plus développé; ces deux propositions ne signifient pas d'ailleurs autre chose qu'offre et demande de capitaux. Il se règle encore *sur les risques particuliers de l'industrie, qui l'élèvent d'autant plus qu'ils sont eux-mêmes plus grands.* La concurrence tend, dans un pays civilisé où le travail jouit d'une grande sécurité, à niveler, autant que possible, dans toutes les industries, et à maintenir à un niveau peu élevé l'intérêt des capitaux.

Le profit n'existe ou du moins ne peut être exactement estimé qu'après la vente du produit; car il est précisément *l'excédant du prix de vente sur les frais de production, c'est-à-dire sur le prix total des déboursés en salaires, capitaux et intérêts, y compris la nourriture et l'entretien de l'entrepreneur.* Il est par lui-même essentiellement variable, puisqu'il dépend, d'une part, de la valeur variable qu'aura le produit sur le marché, d'autre part, du plus ou moins d'habileté ou de bonheur qu'a eu l'entrepreneur pour réduire ses frais de production, autrement dit, pour acheter ses matières premières à bon marché, pour se munir de bons outils, pour bien utiliser le temps de ses ouvriers, pour présenter sa marchandise dans des circonstances opportunes : toutes opérations délicates où mille erreurs peuvent se glisser; car l'acheteur ne connaît que le cours et ne tiendra assurément nul compte au vendeur des fautes que celui-ci a pu commettre. Or, si l'entrepreneur a été maladroit ou malheureux, le profit sera nul; bien plus, le prix de vente restera peut-être au-dessous des frais de production; et, au lieu d'une rémunération de son travail, celui-ci ne trouvera, au bout de l'opération, qu'une perte sèche. Si, au contraire, il a mieux opéré que ses confrères, il peut avoir un grand profit; et une suite de grands profits conduit rapidement à la fortune.

La position de l'entrepreneur a de plus brillantes perspectives, mais elle est enveloppée de plus de périls que celle du salarié. La règle générale cependant est que la somme des profits l'emporte sur celle des pertes, et il faut nécessairement que cette règle soit, pour que les entreprises durent et que tous les entrepreneurs ne fassent pas faillite. Ce ne sont pas, toutefois, les gros profits, mais les profits modiques qui dominent, et, en

général, ce n'est pas par un coup de dé, mais par un long et persévérant travail, soutenu de l'esprit d'économie, que les industriels arrivent à amasser de quoi vivre dans le loisir durant leur vieillesse; car la concurrence agit sur les profits d'une manière plus énergique encore que sur l'intérêt des capitaux. Si les profits étaient, comme il arrive quelquefois, très-élevés dans une certaine industrie, les entrepreneurs s'y porteraient en grand nombre, se disputeraient la clientèle et ne l'obtiendraient qu'en abaissant leur prix de vente : ce qu'ils ne tarderaient pas à faire jusqu'à la limite du moindre profit. Ainsi, *les profits ont une tendance générale à descendre au même niveau dans toutes les industries, et au niveau le plus bas.* L'activité des entreprises ne les relève pas d'une manière constante et générale, comme elle fait de l'intérêt des capitaux; et les gros profits ne sont accidentellement réservés qu'à ceux qui, par quelque invention d'industrie, combinaison de commerce ou organisation de maison nouvelle, parviennent à rendre à la consommation des services égaux à ceux de leurs concurrents et exigeant de leur part moins d'efforts. Ces faits nous montrent encore, sous un autre aspect, la grande loi, que nous avons déjà deux fois signalée, de la moindre action.

Ils nous ramènent aussi à la considération de la loi de la rente. Qu'est-ce que la rente du sol? *La mesure de la supériorité de force productive d'un sol comparé à d'autres sols*, c'est-à-dire l'excédant de produits que donne ce sol contre une somme égale de travail et de capital qui lui est confiée. Est-ce un privilége exclusif de la terre? Assurément non. Tel ouvrier, dans le même temps et avec la même peine que ses camarades, fait beaucoup plus de besogne ou une besogne bien meilleure qu'eux; aussi, a-t-il un salaire beaucoup plus élevé. Je suppose que ses parents ne lui aient pas donné une instruction plus soignée et plus coûteuse que celle des autres enfants de sa condition, sans quoi on serait en droit de considérer la plus-value de son salaire comme l'intérêt et l'amortissement du capital dépensé pour son éducation. A quoi la doit-il donc? A des qualités natives, autrement dit, à *la supériorité de force productive dont la nature l'a doué.*

Tel entrepreneur fait de plus gros profits que ses concurrents;

il le doit à son intelligence, à son esprit d'ordre, en un mot, à *la supériorité de force productive dont la nature l'a doué.*

Autre exemple : voici une boutique; elle est située au coin d'une rue, sur un emplacement très-fréquenté et elle a de nombreux chalands : c'est encore une sorte de *supériorité de force productive qu'elle doit à sa position.*

On pourrait multiplier ces exemples ; citer un champ voisin d'un chemin de fer ou d'un grand marché, le prix d'un hectare de terre dans Paris ou dans les Landes, la vigueur des muscles de tel manœuvre : tous ces phénomènes, qu'il s'agisse d'une terre, d'une boutique, d'un homme salarié ou entrepreneur, sont des phénomènes de RENTE. La rente est donc un fait très-général; mais il est juste d'observer que, provenant de la supériorité d'une force productive, elle n'aggrave jamais les frais de production qui la déterminent elle-même, mais qu'elle-même ne détermine en aucune façon; que, par conséquent, elle est au profit de qui la possède, sans être au détriment de qui la paie. Ajoutons même que, lorsqu'elle se généralise, elle peut commencer à exercer une action sur les prix, mais cette action a toujours pour effet de les réduire.

IVe SECTION

LA CONSOMMATION

23. La consommation reproductive. — L'homme produit pour consommer, et tous les produits, sauf les cas exceptionnels où ils sont détruits en pure perte par accident, sont effectivement consommés par lui. *La consommation est la raison d'être et la fin légitime de toute production.* C'est même une fin beaucoup plus prochaine qu'on ne se l'imagine ordinairement. Voici un pain et un fromage; tout le monde sait que la consommation ne tardera pas à absorber ces produits alimentaires et que, ce soir probablement, le pain, dans un ou quelques mois au plus, le fromage, auront cessé d'être. Mais voici des planches chez un menuisier. Seront-elles consommées? Certainement, et bientôt elles auront cessé d'être planches pour devenir tablettes, caisses ou panneaux. Voici du coton chez un manufacturier. Sera-t-il consommé, lorsque l'étoffe qu'on en fera aura été portée et usée? Il le sera bien avant; car il cessera d'être coton, lorsque le filateur l'aura converti en fil, comme le fil, d'être fil lorsque le tisserand l'aura converti en tissu, et le tissu, d'être tissu, lorsque la lingère l'aura coupé et converti en objets d'habillement. Tous les produits sont pour ainsi dire incessamment dévorés par une consommation incessante; mais ils peuvent l'être pour des fins très-diverses.

Quand un cultivateur met du blé en terre, il le consomme. Il consomme de plus le travail des semailles, les façons données au sol, l'intérêt de son capital pendant neuf mois, et il consommera encore le travail de la moisson. Mais toutes ces consommations diverses ne sont que des avances faites à la production; s'il a bien opéré, le cultivateur retrouvera intégralement le total dans le produit de la récolte. Semences et travail auront été, non pas anéantis, mais transformés en grain et en paille.

Quand un industriel installe à grands frais des ateliers, et entreprend de se faire constructeur, il consomme une quantité

considérable de capitaux qu'il ne retrouvera assurément pas dans la première chaudière sortie de son usine. Car, c'est là, comme nous l'avons dit, du capital immobilisé; mais, dans le prix de cette chaudière, il en recouvrera une petite partie, indépendamment du travail et du capital spécialement affectés à la fabrication de cet objet. Ainsi fera-t-il de chaque pièce qu'il confectionnera et, dans une dizaine d'années, s'il a bien opéré, il aura, par voie d'amortissement, recouvré le tout. C'est encore là *une simple transformation*, une utilité qui revêt une nouvelle forme et ordinairement une forme de valeur supérieure; ces transformations sont appelées CONSOMMATION REPRODUCTIVE, parce qu'en effet *on ne détruit certaines utilités que pour créer directement une somme d'utilités au moins équivalente.* Ce sont en réalité des *avances faites à la production.*

Sous ces deux formes, ce genre de consommation est pour ainsi dire fatal, et le producteur ne saurait s'y soustraire. Il est d'autres cas où la prévoyance doit lui dicter ce que la nécessité ne lui impose pas. Un cultivateur à courte vue pourrait ensemencer son champ sans le marner et le fumer, et il est très-probable qu'à la fin de la première année, il aurait un produit net supérieur; mais ce serait au détriment de la force productive de sa terre, et il porterait lourdement, les années suivantes, la peine de son imprévoyance. Le propriétaire d'un cheval pourrait faire travailler un jour, peut-être deux sa bête, sans la nourrir, et il se flatterait d'avoir économisé le foin et l'avoine; mais, le quatrième jour, le cheval mourrait, et l'avare perdrait tout son capital, faute d'une modique dépense journalière. Une nation pourrait économiser les sommes énormes qu'elle dépense pour instruire jusqu'à douze ans, et même jusqu'à vingt ans et au delà, la jeune génération, et, pendant quelque temps, elle se croirait plus riche, ayant en effet plus de capitaux disponibles. Mais la désillusion serait cruelle; vingt ans après, presque tout le capital intellectuel, le plus précieux de tous, serait anéanti faute de transmission, et cette nation serait ramenée à un état voisin de la barbarie et aux misères qui l'accompagnent. Il y a donc toute une catégorie de *dépenses d'entretien, destinées à maintenir les forces productives au même niveau*, qui rentrent dans les consommations reproductives et dont on ne saurait s'affranchir sous peine de déchéance.

Il est difficile d'observer et de conserver mathématiquement ce niveau. Un état absolument stationnaire est rare; en général, on descend ou on monte. Mieux vaut monter : c'est, nous l'avons dit, le but auquel tendent l'épargne, l'accumulation des capitaux, le progrès de la science et de l'instruction. Dans ce dernier cas, les dépenses sont non-seulement des dépenses pour l'entretien, mais des *dépenses pour l'accroissement des forces productives.*

24. La consommation improductive. — Toute consommation qui n'est pas reproductive est dite CONSOMMATION IMPRODUCTIVE. On peut distinguer dans cette dernière deux espèces : consommation involontaire, et consommation volontaire ou de luxe.

Par *consommation involontaire*, on entend tous les produits qui sont *anéantis en tout ou en partie, sans que la reproduction en profite, et sans que personne en ait la jouissance.*

Telle est la destruction d'un navire et de sa cargaison par un naufrage, d'une récolte, près d'être moissonnée, par la grêle. Ce sont les coups du sort dont on ne saurait prévoir exactement l'instant, mais contre lesquels les hommes peuvent presque toujours se garantir d'une manière générale, en plaçant L'ASSURANCE au nombre de leurs dépenses d'entretien.

Ce sont aussi fort souvent les suites de la maladresse et de l'ignorance; si tel pilote avait connu l'écueil, son bâtiment n'aurait pas échoué. Si tel manufacturier avait compris la puissance des métiers renvideurs, il n'aurait pas essayé de continuer son travail avec une antique mull-jenny, et n'aurait pas ainsi fait du fil qui lui coûte plus à produire qu'il ne vaut sur le marché, consommant improductivement une somme de capitaux égale à sa propre perte. Si tel négociant avait mieux su la géographie et les mœurs des peuples, il n'aurait pas expédié dans une région lointaine une marchandise qu'il est impossible d'y vendre sans une énorme dépréciation. Combien de capitaux engloutis ainsi chaque jour dans la consommation improductive, que plus d'instruction professionnelle, plus d'expérience et de bon sens auraient sauvegardés!

Par consommation volontaire ou *de luxe*, on entend tous les produits que les individus et les sociétés consomment pour satisfaire des besoins qui ne sont pas nécessaires à

l'entretien et au développement de leurs forces productives ; c'est *la consommation en vue de la jouissance pure et simple.* Il est du reste plus facile de la définir d'une manière générale que de la distinguer d'une manière précise dans tous les cas particuliers. Tel négociant a cocher et valet de chambre. Est-ce du luxe? Peut-être ; car ces deux domestiques, qui sont assurément à plusieurs égards une jouissance toute personnelle, lui permettent de s'occuper plus exclusivement de ses affaires commerciales et de s'y rendre plus promptement. Tel autre n'a pas de voiture à lui ; mais il prend trois et quatre fois par jour une voiture de place pour faire ses courses dans Paris. Est-ce du luxe ? non ; il est probable que c'est une condition nécessaire de la rapidité de ses opérations. Il prend le dimanche une voiture pour se promener au bois de Boulogne. Est-ce du luxe ? Oui ; mais un luxe qui n'excède en rien la mesure des dépenses qu'il peut faire, et qui est une des formes du bien-être auquel son travail et son économie lui ont donné droit. Un ouvrier en prend également une tel dimanche. Est-ce du luxe ? Oui, et peut-être encore un luxe légitime, pourvu qu'il ne renouvelle pas souvent une dépense qui, fréquemment réitérée, excèderait vite la mesure du possible. Le même ouvrier a la fantaisie d'en prendre une tous les matins pour se rendre à son travail. Est-ce du luxe ? Oui, assurément ; c'est même un luxe insensé et ruineux, parce qu'il est tout à fait hors de proportion avec les facultés de celui qui s'y livre et avec le produit du travail de sa journée qu'il grève ainsi follement par avance de frais superflus.

Les consommations de luxe n'ont donc rien de blâmable en soi ; mais *la mesure que chacun peut s'en permettre est variable et déterminée par son* REVENU. Par revenu, il faut entendre la somme, fruit du travail ou des capitaux, dont chacun dispose par année pour la satisfaction de ses besoins personnels et des besoins de sa famille. Le revenu d'un ouvrier est son salaire ; le revenu d'un ménage d'ouvrier se compose du salaire du mari, de celui de la femme et de celui des enfants, si les enfants gagnent un argent qu'ils rapportent à la maison ; le revenu d'un fonctionnaire consiste dans ses appointements ; le revenu d'un industriel, dans ses profits et dans ses dépenses d'entretien qu'il

prélève sur les frais de production; le revenu d'un rentier ou d'un capitaliste, dans l'intérêt de ses capitaux. Le revenu d'un ménage, quel qu'il soit, consiste non-seulement dans les bénéfices du mari, mais dans le produit moins palpable du travail de la femme, chargée d'administrer l'intérieur, de faire régner dans la maison l'ordre et l'économie. Toute société, qui ne s'appauvrit pas en mangeant son fonds, vit de ses revenus, créés dans l'année.

Chacun doit faire du sien deux parts, la première, nécessaire, comprenant les dépenses d'entretien, la seconde, facultative, comprenant les dépenses de luxe. S'abandonner aux secondes sans s'être mis en règle avec les premières, c'est le fait du désordre. Mais, quand on a pleinement satisfait aux premières, il est très-légitime de se permettre les secondes; c'est en réalité un accroissement de bien-être, une expansion plus large de la vie, et une juste rémunération du travail. Encore faut-il savoir ne pas dépenser son revenu en futilités, encore moins en fantaisies nuisibles à celui qui se les permet ou à la société. *C'est un art, et un art difficile à pratiquer que le bon usage de la richesse.*

Puisque la production ne se fait qu'en vue de la consommation, c'est en somme à ces deux dernières catégories, dépenses d'entretien et dépenses de luxe, que tout doit aboutir. Car la consommation reproductive, à la bien considérer, est un moyen et non une fin; elle consiste à préparer des produits qui seront, en dernier lieu, détruits pour l'entretien et pour l'agrément de l'espèce humaine. *Dans l'œuvre économique, tout part de l'homme et tout retourne à l'homme.*

Il est toutefois un préjugé par lequel il ne faut pas se laisser abuser. On dit : « le luxe fait aller le commerce. » Nullement. Puisque les produits sont dans un mouvement continuel, sans cesse détruits et sans cesse renaissants, excepté dans le cas fort rare d'un avare enfouissant ses trésors, il est évident que, si le propriétaire de la richesse n'avait pas fait avec cette richesse une dépense de luxe, il aurait fait une dépense d'économie, soit en consommation d'entretien personnel, soit en consommation reproductive ou par lui-même, s'il est dans les affaires, ou par la voie intermédiaire d'un placement de capitaux, s'il est

rentier. *La nature de la chose consommée n'a donc exercé aucune influence favorable sur la somme de travail commandé.*

Il y a plus. En employant son revenu à une dépense de luxe, le propriétaire n'a fait qu'user de son droit, et, le revenu étant un produit et non une force productive, la somme des forces productives de la nation est demeurée exactement la même. Il aurait encore usé de son droit, s'il avait avec son revenu fait une consommation reproductive, et, alors, cette valeur, s'ajoutant aux capitaux existants, au lieu d'être détruite, *la force productive de la nation, ainsi que la commande générale du travail, eût été augmentée d'autant.*

On conçoit aisément, par antithèse, combien est funeste *le luxe du prodigue*, qui, non content du revenu, entame le capital. Il a le même effet que la grossièreté du sauvage qui, pour avoir un fruit, coupe l'arbre ; il *détruit une partie des forces productives*, et appauvrit la nation.

25. Les contributions publiques.— A côté des consommations individuelles, il y a les consommations publiques qui, dans une certaine mesure, doivent être rangées au nombre des consommations nécessaires d'entretien et des consommations reproductives. Une association quelconque d'individus ne saurait exister sans avoir ses administrateurs ; une communauté politique, cité ou Etat, sans avoir ses lois et sa police.

Le premier devoir d'un Etat, représenté par son gouvernement, est de procurer à ses membres la *sécurité*, indispensable aux travaux pacifiques de la vie sociale ; il doit, en conséquence, prévenir et réprimer le mal, vider les différends, faire respecter à l'intérieur la liberté, le travail et la propriété ; à l'extérieur, l'indépendance de la nation contre les attaques possibles de l'étranger; et il a besoin d'une force armée, de tribunaux, de fonctionnaires de divers ordres.

Ce n'est pas sa seule fonction. Comme toute communauté, l'Etat a des intérêts qui lui sont propres, parce qu'ils sont ceux de tous, et dont il a la gestion ; il entretient les rivières navigables, les routes, les canaux, les ports, les phares des côtes ; il construit et répare certains édifices affectés à un usage général ; et, pour administrer les *travaux publics*, il a besoin, comme un

entrepreneur d'industrie, de consommer du travail et des capitaux, et d'avoir des fonctionnaires d'ordre particulier.

Dans tous les pays et surtout dans les pays civilisés, l'Etat a des *devoirs moraux*, tels que le soulagement de la misère, la propagation de la science, le développement des idées élevées et des sentiments honnêtes. Que l'obligation porte, dans un pays tel que la France, sur la commune, sur le département ou sur l'Etat lui-même, peu importe au point de vue où nous nous plaçons en ce moment ; c'est toujours la communauté (nous disons l'Etat par abréviation) qui exerce, conjointement avec l'individu et la famille, une partie des devoirs de tutelle morale : ce qui concerne la formation de l'homme est si important qu'aux efforts individuels, qui doivent toujours demeurer en première ligne afin que demeurent intacts les deux ressorts les plus énergiques de la moralité humaine, la liberté et la responsabilité, il est nécessaire de joindre les efforts collectifs de l'Etat. Encore une catégorie de dépenses dont la limite ne saurait être déterminée, parce qu'elle varie selon les mœurs de la nation, et s'étend en général avec la richesse sociale, c'est-à-dire avec la possibilité de faire davantage.

L'ensemble constitue les SERVICES PUBLICS, qui, comme tout service, doivent être rémunérés ; il faut que l'Etat paye le travail de ses fonctionnaires et les produits qu'il consomme, et, pour les payer, il lui faut de l'argent. Or, ces services, qui procèdent du principe d'autorité, ne tombent pas sous les lois ordinaires de l'échange ; on ne saurait toujours appliquer à chacun d'eux en particulier, au moins d'une manière directe, la règle générale que nous avons posée : service contre service. En effet, ce n'est pas le voleur arrêté qui paiera le gendarme, ni l'indigent recueilli à l'hôpital qui paiera le médecin. C'est la société tout entière qui acquitte d'ordinaire le prix de ces services en bloc, parce que tout entière elle en profite, et elle les acquitte à l'aide des CONTRIBUTIONS PUBLIQUES. On appelle précisément contribution la somme pour laquelle chaque particulier contribue aux frais généraux de la communauté ; cette contribution peut être *directe*, si le contribuable la verse directement au trésor de l'Etat à raison de tant pour cent de son revenu ou d'une partie déterminée de son revenu, ou *indirecte*, si le producteur ou le

marchand la verse préalablement dans le trésor de l'Etat proportionnellement à la valeur de sa marchandise, à charge de la récupérer ensuite sur l'acheteur en augmentant d'autant le prix de vente de cette même marchandise.

L'ensemble des contributions forme le *revenu public*. Cette expression suffit à faire comprendre qu'il doit être prélevé sur le revenu des particuliers, dont il est une quote-part, et que les meilleurs impôts sont ceux qui ne diminuent pas ou qui diminuent le moins possible les forces productives, de même que le meilleur emploi du revenu public est celui qui, avec le moins de frais, conserve ou développe le mieux les forces productives.

25. La population. — L'état de la population est en quelque sorte la pierre de touche de l'organisation économique d'une société ; il dépend à la fois de la production, de la distribution et de la consommation.

Quand la production s'accroît, la population tend à s'accroître ;

Quand les inégalités dans la répartition de la richesse diminuent, la population tend à s'accroître ;

Quand la moyenne de la consommation individuelle s'accroît, l'accroissement de la population tend à se ralentir.

Trois lois que M. Courcelle-Seneuil a très-bien mises en lumière. Le nombre des habitants d'un pays n'est pas en effet une quantité invariable : la France, dont la population cependant est réputée presque stationnaire, avait à peine 10 millions d'habitants du temps des Gaulois, 20 millons du temps de Louis XIV, et en nourrit aujourd'hui 38 millions. Quand la civilisation est en progrès, la population a une tendance constante à se developper ; mais elle est, à chaque époque, limitée dans son développement par ses moyens d'existence, et elle ne peut franchir cette limite qu'en accroissant ses forces productives ou en ménageant avec plus d'art les produits fournis annuellement par ces forces.

Comment ménager mieux les produits ? Précisément par une répartition plus égale. Si un seul individu consomme improduc-

tivement une quantité de produits suffisante pour entretenir vingt individus, il est bien évident que la population sera moindre que si, la somme des produits restant la même, il ne consommait improductivement qu'une quantité égale à la subsistance de cinq individus. Les inégalités ne sont jamais plus grandes que sous le régime des monopoles et des priviléges. C'est pourquoi de tous les arrangements sociaux, ceux qui assurent le mieux *l'égalité des personnes* et *la liberté du travail* sont les plus favorables au développement de la population.

Comment accroître les forces productives? Par deux moyens. En premier lieu, par l'accroissement du capital, ce qui, comme nous l'avons dit, accroît la demande du travail, appelle de nouvelles activités dans l'industrie et, par suite, de nouveaux individus à la vie. C'est pourquoi l'*épargne* par laquelle se forment les capitaux est éminemment favorable au développement de la population. En second lieu, par le progrès de la science qui permet, avec un même effort, par conséquent avec un même capital et sur un sol d'une même surface, d'obtenir plus de produits, partant de fournir en plus grande abondance des moyens d'existence. C'est pourquoi *les perfectionnements industriels* de tout genre sont favorables au développement de la population.

Moyens d'existence ne signifie pas la ration alimentaire strictement indispensable à l'entretien de la vie. C'est une expression plus compréhensive et moins précise, bien que l'idée d'alimentation nécessaire soit elle-même plus vague qu'on ne pense, et ne réponde certainement pas pour l'ouvrier anglais et pour le lazzarone de Naples ou le manœuvre de Bombay au même poids de substances nutritives. Elle veut dire l'*ensemble des choses dont l'usage fait considérer la consommation comme nécessaire pour maintenir un individu ou une famille à un certain niveau social.* Deux exemples feront saisir cette définition, quelque peu obscure au premier abord. Un notaire, dans une grande ville, a, relativement à la position sociale qu'il occupe et au milieu dans lequel il vit, un revenu très-médiocre ; il est gêné ; il a peine à élever une famille peu nombreuse ; et pourtant il dépense par an 12,000 francs, c'est-à-dire de quoi faire vivre dans une large aisance trois familles nombreuses d'ouvriers de la même ville ;

mais le notaire est tenu, par l'usage, à de grands frais de représentation, en domestique, en ameublement, en toilette, et il faut que ses *moyens d'existence* soient au niveau de ses *besoins*. Un ouvrier de Paris aujourd'hui boit du vin à ses repas, mange de la viande, porte des vêtements de drap qu'il revêt quand il quitte la blouse d'atelier, du linge qu'il change une ou deux fois par semaine. Il y a trois siècles, on citait une grande dame de la cour d'Angleterre qui avait dans son trousseau plusieurs chemises ; à cette époque, l'ouvrier ne se mettait sur le corps, sous le nom de chausses, hauts-de-chausses et pourpoint, qu'une grossière étoffe de laine ; il buvait peu de vin et ne mangeait guère de viande que les jours fériés. Tel est encore le régime alimentaire de certaines campagnes de France ; mais le jeune ouvrier qui vient de ces campagnes, prend tout d'abord les habitudes de ses camarades de la ville et ne s'accommode plus d'un autre ordinaire. L'ouvrier consomme beaucoup plus aujourd'hui qu'autrefois, et l'*accroissement de ses besoins* lui rend nécessaire un *accroissement proportionnel de ses moyens d'existence ;* pour être plus exact, il faudrait dire que l'accroissement de ses moyens d'existence a engendré en lui un accroissement proportionnel de besoins.

Quoi qu'il en soit, le résultat est le même : c'est une moyenne plus élevée de la consommation individuelle, partant une population moins nombreuse avec une somme de produits donnée.

Ici se représente la distinction que nous avons faite du produit brut et du produit net. Le produit brut se répartit en salaires, profits, intérêts, et, en dernière analyse, il est totalement consommé en rémunération du travail ; il nourrit des hommes ; donc, abstraction faite de l'idée de produit net, à *l'augmentation du produit brut d'un pays, correspond l'augmentation du nombre de ses habitants :* ce qui est loin d'être indifférent aux yeux de l'économiste et du politique. *L'augmentation du produit net,* dans un pays où la répartition a lieu sous le régime de la liberté, *est l'indice d'une augmentation du bien-être des habitants,* combinée le plus souvent, il est vrai, avec un accroissement de population : autre considération non moins importante que la précédente.

De cet aperçu sommaire des lois de la population, nous pouvons tirer une double conclusion qui nous revèle encore deux de

ces harmonies sociales, bonnes à connaître, et propres à soutenir l'énergie de l'homme au milieu des labeurs de la vie civilisée.

Qu'est-ce que l'homme? C'est la force productive par excellence. Quand l'être humain, élevé à grands frais, est une fois parvenu à l'âge adulte, il produit, en général, plus qu'il ne consomme. L'augmentation de la population laborieuse augmente donc la puissance de domination de l'homme sur la nature, et compense largement par les avantages qui lui sont propres les difficultés qu'elle fait naître; en ajoutant des forces productives aux forces antérieures, elle remplit précisément, comme nous l'avons dit, une des conditions requises pour permettre un accroissement nouveau de population. C'est en effet dans les pays très-peuplés que nous trouvons le plus de richesse et de bien-être, et qu'on voit souvent aussi le nombre des habitants augmenter le plus rapidement : témoins, l'Angleterre et la Belgique. En France, où elle n'augmente pas rapidement, on voit du moins beaucoup plus de bien-être que dans les pays, moins peuplés, de l'Europe orientale et de l'Afrique. Où l'homme peut-il au prix de son travail obtenir le plus grand nombre de choses utiles à la vie? Dans la Flandre ou dans les Landes? Dans un village ou dans une grande ville, comme Marseille, Lyon ou Paris? L'agglomération supprime ou diminue un premier obstacle qui, au point de vue économique, est très considérable : la distance. « L'immensité du désert dévore la vie du Touareg, » écrivait un voyageur; quand il faut faire des centaines de lieues pour se procurer un produit utile, un plaisir, on s'en passe ou on n'a le temps et les moyens de s'en procurer qu'un bien petit nombre : on est condamné à la misère. L'agglomération facilite la division du travail, condition d'une production abondante et à bon marché; elle réduit les frais généraux de la communauté; elle permet par la multiplicité et la rapidité des échanges, l'abaissement des profits à leur niveau le plus bas; et, par la fréquence de la demande, elle réduit le prix des services collectifs. Dans quelle campagne de France, un voyageur pourrait-il être voituré l'espace de 8 à 10 kilomètres pour 15 centimes, comme il l'est sur l'impériale d'un omnibus de Paris? Donc, toute compensation faite, *la densité de la population est favorable au progrès économique.*

A mesure que les hommes deviennent plus riches, avons-nous dit, ils éprouvent plus de besoins, et la somme moyenne des consommations individuelles s'élève. Donc, chacun en moyenne a plus de bien-être : premier fait incontestable. Ce n'est pas tout. Les premiers besoins, les plus impérieux, sont purement matériels : manger et se vêtir. A mesure que naissent des besoins complémentaires, l'intelligence peut réclamer sa part, et, en effet, elle partage de plus en plus avec le corps. Ce n'est que dans une population qui a un produit net assez élevé et une moyenne de consommation sensiblement supérieure au boire et au manger que se manifestent le progrès des sciences et leur diffusion dans toutes les classes de la société, sources vives de la richesse : second fait capital. En troisième lieu, l'élévation du niveau agit à la manière d'une assurance en cas de crise. Survienne une disette, une guerre, un ralentissement subit des affaires, la richesse diminue aussitôt, le travail est moins abondant et les travailleurs chôment. Il faut, du moins, qu'ils vivent pour traverser cette période douloureuse, mais courte, et atteindre des temps meilleurs. Si la masse n'a qu'une moyenne très-basse, l'abaisser est à peu près impossible, et alors la misère et la mort font d'épouvantables ravages : c'est ce qui a lieu dans l'Inde, dès que sévit la famine. Si la moyenne est élevée, elle s'abaisse, sans causer les mêmes souffrances; on se prive, mais on vit; et, la société, ainsi organisée, indépendamment des deuils qu'elle épargne aux familles, a la satisfaction, en conservant tous ses membres, de conserver pour des temps meilleurs ce qu'elle a de plus précieux, ses forces productives. Ainsi donc, *l'élévation de la moyenne des consommations individuelles est favorable au bien-être, au développement intellectuel et à la conservation des forces productives.*

26. La balance de la production et de la consommation. — Il ne nous reste plus qu'à rassembler brièvement les principaux résultats auxquels l'analyse du mouvement économique nous a conduit, afin de les mieux graver dans les esprits et d'en bien faire saisir l'enchaînement.

L'homme a des BESOINS. Ces besoins, qui sont le stimulant du travail, sont variables et éminemment extensibles : on pourrait les

comparer à un ressort d'acier, fortement comprimé dans un tambour représentant les moyens de satisfaction, lequel ressort à mesure qu'on élargirait le tambour, se dilaterait et remplirait tout l'espace, sans cesser de tendre, en vertu de son élasticité, à en remplir un plus vaste encore.

Pour les satisfaire, l'homme travaille : pour éviter la souffrance d'une privation, il prend la peine d'un effort. Il a en face de lui la NATURE, réservoir de la matière et des forces physiques. Par son TRAVAIL, qui consiste dans un double effort des muscles et de l'intelligence, il rend directement des services à lui-même et à ses semblables, ou il en rend indirectement en tirant de la nature des PRODUITS, lesquels sont de la matière utilisée par le travail actuel, à l'aide des forces physiques et des CAPITAUX ou produits d'un travail antérieur.

En pratiquant l'ÉCHANGE, il fait passer de main en main, satisfaisant chaque fois un besoin industriel ou personnel, ces produits lesquels, par l'estimation comparée qui a lieu au moment même du passage, deviennent des VALEURS. Grâce à cette notion de valeur, et, par suite de prix, la RÉPARTITION DU PRODUIT, entre tous ceux qui, à des titres divers, ont, dans une société civilisée, coopéré à sa création, se fait sans difficulté.

L'homme produit sans cesse, poussé d'un côté par ses besoins, alimenté de l'autre par ses capitaux, et les sociétés civilisées, ayant beaucoup de besoins et beaucoup de capitaux, ne sont pas celles où le labeur est le moins assidu. Il consomme aussi sans cesse, transformant par la CONSOMMATION REPRODUCTIVE ou détruisant, envue de ses jouissances personnelles, par la CONSOMMATION IMPRODUCTIVE, les produits, à mesure qu'ils sont créés.

Dans le mouvement de cette révolution perpétuelle, on peut chercher à calculer, soit le PRODUIT BRUT, c'est-à-dire la somme totale des choses produites, soit le PRODUIT NET, c'est-à-dire l'excédant de la somme des choses produites sur la somme des choses employées à les produire.

On peut chercher aussi à calculer quel est, à un moment donné, l'état de richesse d'un pays. La RICHESSE se compose de deux éléments, bien distincts en principe, quoique inséparables dans la pratique : des forces productives et des produits.

Les FORCES PRODUCTIVES constituent la portion permanente et active de la richesse. Elles comprennent :

1° Les *forces naturelles*, forces générales, telles qu'électricité, pesanteur, etc., qu'on peut éliminer sans inconvénient dans un état comparé des forces des différentes nations, parce qu'elles sont à peu près les mêmes partout, et forces particulières, telles que chaleur du soleil, puissance végétative du sol, régime des eaux, commodité du terrain pour l'industrie et le commerce, etc., lesquelles influent beaucoup sur la quantité de richesses produites dans un pays ;

2° Les *forces acquises*, c'est-à-dire les capitaux matériels de toute nature ;

3° La *population*, qui est le principe actif et, par conséquent, la force productive par excellence, et dont la valeur, au point de vue de l'œuvre économique, varie considérablement, suivant le nombre, l'activité, la moralité et l'intelligence. On pourrait presque faire une quatrième section de la *science*, si elle n'était elle-même une manière d'être de la population.

Les PRODUITS constituent la portion fugitive et passive de la richesse. Ils sont le résultat journalier du jeu incessant des forces productives, et comprennent les *services* et les *produits* proprement dits.

Les forces productives, à l'exception des forces naturelles, s'usent, ou lentement, ou rapidement, par le travail, et elles ne réparent leurs pertes que par la consommation continuelle des produits. Des forces aux produits et des produits aux forces, il règne un courant circulaire et ininterrompu de créations successives, absorbées au fur et à mesure par le principe créateur. Le courant traverse les trois phases du mouvement économique : PRODUCTION, DISTRIBUTION ou *circulation* et *répartition*, et CONSOMMATION.

De la manière dont le courant se comporte, résulte la balance de la production et de la consommation. Au premier coup d'œil, cette balance est toujours égale, puisque tout ce qui est produit est consommé. A y regarder de près, on s'aperçoit que, lorsque les forces productives ont, tout en consommant, retenu et conservé, durant cette circulation, moins qu'elles n'avaient dépensé, le niveau de la richesse a baissé, et que, lorsqu'elles

ont, au contraire, conservé plus qu'elles n'avaient dépensé, le niveau de la richesse a haussé. C'est pourquoi l'ÉPARGNE et la SCIENCE, c'est-à-dire l'ACCUMULATION DES CAPITAUX, MATÉRIELS OU MORAUX, sont de puissants moyens de civilisation, étant les véritables modes de l'accroissement de la richesse.

Rien de plus difficile, d'ailleurs, que de faire l'inventaire de la richesse d'une nation et de le traduire en chiffres. Les statistiques ne fournissent, à cet égard, que des renseignements simplement approximatifs et toujours très-incomplets. La valeur industrielle des forces naturelles et des forces morales échappe presque entièrement à la loi des nombres; le recensement exact des capitaux et l'estimation de leur valeur actuelle sont à peu près impraticables; il n'est guère possible de saisir, relativement aux forces productives, que certains traits particuliers qui peuvent donner une idée de l'ensemble.

Il est plus facile d'être précis dans l'évaluation des produits, et, sinon de les additionner tous, au moins de chiffrer des sections importantes de la production, et d'en induire le total par une estimation suffisante pour certaines comparaisons. C'est ce que doivent faire les statisticiens; et, quand leurs recherches sont bien faites, ils ne se trompent guère, même dans le jugement qu'ils portent sur l'état général de la richesse; car, d'ordinaire, tant vaut l'effet, tant vaut la cause; et, en considérant une série d'années assez longue pour éviter les erreurs accidentelles, on peut dire que, plus les produits sont abondants dans un pays, plus les forces productives y sont grandes.

27. La force productive. — Si, dans un pays, les produits de l'année venaient à être anéantis, ce serait un grand malheur, mais que plusieurs années de privation et de travail répareraient. Si la majeure partie seulement des forces productives, je veux dire les capitaux et les qualités morales et intellectuelles de la population, était anéantie, la civilisation disparaîtrait. L'économie politique nous amène donc à concevoir une grande sollicitude, et une sollicitude raisonnée, pour les forces productives, et en particulier, pour *la force productive par excellence, laquelle est* L'HOMME.

Dieu a largement, bien qu'inégalement, réparti ses dons sur la surface de la terre. C'est à l'homme d'en tirer parti et de bien comprendre qu'en lui-même est la source de presque toute richesse, puisqu'il crée lui-même toutes les valeurs par son travail et par ses capitaux. *Tant vaut une population, tant vaut, en général, un pays, et tant y est grande la richesse.*

La France, avons-nous déjà dit, était, il y a deux mille ans, une contrée sauvage qui nourrissait misérablement quelques millions de Gaulois. C'est aujourd'hui un grand état civilisé, qui entretient, dans une aisance relativement beaucoup plus grande, 38 millions d'habitants.

L'Australie avait, il y a cinquante ans, les mêmes forces naturelles qu'aujourd'hui ; si on avait apporté aux hordes de sauvages qui y erraient, des forces acquises, même en grande quantité, de l'argent, des machines, du bétail, ils les auraient en peu de temps gaspillées, et auraient continué à croupir dans une indigence voisine de celle de la brute, au nombre de quelques milliers sur un territoire immense. Quelque cent mille hommes civilisés, c'est-à-dire possédant la science et les mœurs du travail, sont venus avec quelques capitaux, et maintenant, sur deux ou trois petits coins de ce territoire, un million d'habitants vit dans une aisance qui s'accroît de jour en jour.

Or, nous savons que, dans l'œuvre économique, l'homme vaut de deux manières, et par les produits qu'il crée et par le bon usage qu'il fait des produits créés. Pour obtenir les premiers, il doit fournir de son propre fonds le TRAVAIL qui crée et la SCIENCE qui fait travailler, à son profit, les forces naturelles; pour le second, L'ÉPARGNE qui conserve les produits à la reproduction, et la MORALITÉ qui seconde le travail et l'épargne, en détournant de la paresse, de la débauche et des vices également funestes aux produits qu'ils consomment inutilement et à la force productive de l'homme qu'ils amoindrissent. Donc, pour que la richesse s'accroisse, il faut s'appliquer surtout à FAIRE DES HOMMES ÉNERGIQUES AU TRAVAIL, INSTRUITS ET MORAUX.

DEUXIÈME PARTIE

L'ÉCONOMIE RURALE [1]

Ire SECTION

LA PROPRIÉTÉ

29. L'appropriation de la terre. — L'homme s'approprie les choses par son travail et en vertu de sa liberté : là est la source première de son droit (voir § 10). Mais, dans les sociétés, les lois garantissent ce droit et en règlementent l'usage. Or, à tous les degrés de la civilisation et dans toutes les contrées du globe, le travail ne produit pas les mêmes effets et les lois ne le

(1) Les principaux ouvrages à consulter pour cette partie sont :
Des systèmes de culture et de leur influence sur l'économie sociale, par M. H. Passy, 1 vol. in-12.
Essai sur l'économie rurale, en Angleterre, en Ecosse et en Irlande, par M. L. de Lavergne, 1 vol. in-8, 4e édition.
Economie rurale de la France depuis 1789, par M. L. de Lavergne, 1 vol. in-18, 3e édition.
L'agriculture et la population, par M. L. de Lavergne, 1 vol. in-8.
Cours d'agriculture, par M. de Gasparin, 2 vol. in-8°, 2e édition.
Calendrier du bon cultivateur, par Mathieu de Dombasle, 1 vol. in-12, 10e édition.
La maison rustique du XIXe *siècle*, 4 vol. gr. in-8.
Le livre de la ferme, par M. P. Joigneaux, 2 grands vol. in-8.
Etudes sur l'économie forestière, par M. J. Clavé, 1 vol in-8.
Cours d'agriculture pratique, par M. Heuzé, comprenant 9 parties (quelques-unes inachevées).
La culture améliorante, 3 vol. in-8, par M. Lecouteux, rédacteur en chef du *Journal d'agriculture pratique*.
Les travaux des champs, 1 vol. in-12 par M. Victor Borie.
La France et ses colonies, (IVe partie, l'agriculture), par M. Levasseur, 1 vol. in-12.

régissent pas de la même façon : de là des différences considérables dans la nature des propriétés mobilières et immobilières, dans leur rapport, dans leur mode d'exploitation et de transmission.

Nous ne nous occupons en ce moment que de la propriété immobilière ou PROPRIÉTÉ FONCIÈRE, c'est-à-dire de la propriété du sol. Elle constitue un genre particulier, parce que l'objet auquel elle s'applique, la terre, étant susceptible de varier sous le rapport de la force productive et de la valeur, mais jamais sous le rapport de l'étendue et de la quantité sur un territoire donné, produit certains effets économiques qui lui sont propres, et parce qu'à sa possession est attachée, dans presque tous les pays et dans presque tous les temps, une part considérable de la puissance politique.

La terre n'est pas la première propriété individuelle que l'homme ait le plus ardemment recherchée. Le sauvage s'est appliqué d'abord à avoir des armes et des provisions; le pasteur, des troupeaux. Déjà cependant, dans ces périodes barbares, on connaissait la propriété collective de la terre ; la tribu avait son canton de chasse ou de pâturage, et elle le défendait énergiquement contre les empiètements de ses voisins.

Le sentiment de l'appropriation individuelle du sol ne s'est développé avec énergie que dans la période agricole, lorsque les hommes, ne se contentant plus de recueillir les fruits que la terre donnait spontanément, lui ont demandé de produire à leur volonté certains fruits préférés. Mais la terre, devenue dès lors un véritable instrument de production, n'a répondu à leur demande qu'autant qu'ils l'ont labourée, ensemencée, rendue féconde par leurs sueurs. Dès lors aussi, cette terre est, pour ainsi dire, imprégnée de capital (voir § 15), et elle a acquis plus de valeur; le cultivateur s'y est naturellement attaché comme à sa chose, à cause des efforts qu'elle lui avait coûtés et à cause des revenus qu'elle lui promettait : car elle portait désormais le cachet de la personnalité humaine que nous avons dit être la marque caractéristique de la propriété (voir § 14). Plus s'accumulent sur le sol d'un pays les labeurs féconds de l'homme, plus se fortifie dans l'esprit de la population l'amour de la propriété foncière.

C'est pourquoi, chez les sauvages les us grossiers, tels que ceux de l'Australie, on voit à peine poindre le sentiment de la propriété collective, parce que de pareils hommes, sans aucune industrie, n'ont encore pour ainsi dire su se lier par aucune attache à la terre. Chez les sauvages de l'Amérique du nord, à l'époque de la découverte du nouveau monde, on l'a trouvé déjà plus vivace, parce que ceux-ci, construisant des villages et ayant un certain art de la chasse, tenaient au sol par plus de racines. Chez les peuples pasteurs, comme les Tartares ou les Arabes, le sentiment de la propriété collective est énergique, celui de la propriété individuelle est rudimentaire ; c'est souvent le chef de la tribu qui assigne chaque année aux familles leurs terres de labour ; souvent le cultivateur lui-même, après avoir tiré une récolte d'un champ, va en ensemencer un autre moins fatigué, et, hôte passager, ne s'attache énergiquement à aucune portion de la terre pour en faire sa chose, parce qu'il ne dépense sur aucune un travail suffisant pour en accroître la force productive.

Chez les peuples civilisés au contraire, l'un et l'autre sentiment sont puissants ; mais celui de la propriété individuelle est le plus énergique, de même que la propriété individuelle est la plus propice à une production abondante et partant la plus conforme aux besoins d'une population nombreuse et riche ; aussi n'est-il pas un pouce de terrain, cultivé ou non, qui n'y ait son propriétaire.

Dans la période agricole, lorsque la science n'a pas encore perfectionné l'industrie, (et cette période dure souvent une longue suite de siècles), les capitaux mobiliers sont rares, et la terre les absorbe sans en être à beaucoup près saturée : *la possession du sol est alors par excellence le signe de la richesse et de la puissance.* Dans la période industrielle, les capitaux, mis en œuvre par la science, multiplient la richesse mobilière ; *la terre gagne considérablement en valeur, mais elle perd le privilége de la puissance,* parce qu'elle a désormais une rivale avec laquelle elle doit partager.

30. L'étendue des propriétés. — Quand on étudie l'économie agricole des peuples qui ont occupé le globe, on voit que l'existence de la grande, de la moyenne et de la petite propriété

a toujours eu des rapports intimes avec les lois générales de leur civilisation.

La grande propriété est nécessaire à la vie de chasse et à la vie pastorale, parce qu'il faut de grands espaces pour nourrir les troupeaux au pâturage et de plus grands encore pour trouver des aliments par la chasse. La vie agricole s'accommode des trois formes.

Toutefois les peuples ne passent pas instantanément et par une transformation radicale de l'une à l'autre période, et la grande propriété, résultat d'un état économique antérieur ou conséquence d'une invasion et d'une conquête, préside souvent à l'organisation agricole. Telles ont été, par exemple, dans l'antiquité, l'Italie à la suite des conquêtes des Romains, et, au moyen âge, toute l'Europe occidentale à la suite de l'invasion des barbares. Sous le régime féodal, à défaut d'une conception plus générale et plus abstraite de l'idée d'Etat, posséder la terre signifiait non-seulement être propriétaire, mais être souverain, et la petite propriété eût été peu apte à jouer ce second rôle. *La grande propriété est donc liée intimement à une constitution aristocratique.* Elle est même indispensable à son maintien, et c'est pour cette raison que les coutumes du moyen âge la protégeaient d'une manière toute spéciale contre le morcellement. C'est aussi pour cette raison que, dans les contrées de l'Europe occidentale où l'amélioration de l'état social s'est faite, comme en Angleterre, sans que les familles seigneuriales aient été dépouillées par une révolution, la grande propriété est en partie demeurée.

Au point de vue économique, on peut affirmer d'abord d'une manière générale que *la grande propriété assure à un petit nombre de personnes un grand revenu territorial et que la petite propriété, donnant plus de produit brut, nourrit plus d'hommes.*

En effet, là où règne la petite propriété, il faut, en faisant abstraction (pour faciliter le raisonnement) des ressources industrielles, que chacun retourne, à la charrue ou à la bêche, son petit coin jusqu'à ce qu'il en ait tiré la subsistance de sa famille. Ce n'est pas assurément une vie de loisirs que la petite propriété fait à l'homme ; ce sont même quelquefois des labeurs énormes pour

de minces résultats; car un même homme, ayant un champ deux fois plus étendu, pourrait avoir une vache au lieu d'une chèvre, un cheval au lieu d'une vache, labourer plus commodément et sans plus de perte de temps un espace double, et, par conséquent, obtenir des travaux de son année une rémunération double. Mais du moins cette lutte incessante contre la nature force la terre à rendre tout ce que lui permet de rendre l'état actuel de la science et du capital. Le produit net par tête est faible, quelquefois même nul, chacun ne produisant que de quoi suffire à sa consommation; mais incontestablement *la somme totale des produits et le nombre des consommateurs sont plus élevés que sous les autres régimes* (voir § 26).

Nous disons : en faisant abstraction des ressourcces industrielles. En effet, l'industrie crée des groupes d'individus et, partant, des centres de consommation dont l'influence sur la population d'un territoire est bien supérieure à celle du mode de propriété : ainsi le Limousin, pays de petite propriété, mais de peu d'industrie, est bien moins peuplé que la Flandre, pays de moyenne et de grande culture, mais pays très-manufacturier.

Là où règne la grande propriété, l'intérêt n'est plus de même. L'unique propriétaire d'un vaste domaine, ne consommant jamais tout ce qu'il produit, est sollicité, non à produire le plus possible, mais à produire de manière à ce que, tous frais payés, il lui reste la plus grande somme possible de produits échangeables, c'est-à-dire le plus fort produit net. Il règle son exploitation d'après ce principe; dans son vaste domaine, il étend les prairies dans lesquelles, avec très-peu de façons à donner à la terre et un très-petit nombre de bergers, il entretient de riches troupeaux; il conserve les forêts qui lui coûtent encore moins de travail et lui procurent l'agrément de la grande chasse. S'il a des capitaux libres, il exploite les terres de labour avec des moyens puissants et économiques; il a du fumier, des instruments perfectionnés et le nombre strictement nécessaire de valets. S'il a peu de capitaux, il fait de la culture extensive, c'est-à-dire qu'il fume peu, fait beaucoup de jachères ou de friches pour attendre que la nature ait réparé d'elle-même les forces épuisées du sol, et, par conséquent, ne tire

d'une grande surface qu'une petite quantité de produits, mais il la tire en dépensant le moins possible en salaires et en capitaux. Ce dernier cas est le plus fréquent dans les pays de grande propriété. Car il est bien évident que, si les propriétaires n'ont aucun revenu hormis celui de la terre, chaque année ressemblera à peu près à la précédente et les améliorations ne se feront pas; que, s'ils ont un autre revenu, provenant soit de maisons, soit de placements industriels, ce revenu appliqué sous forme de capital à 1000 hectares, donnera moins de résultats que s'il était appliqué à 100 hectares. De plus, par une conséquence de toute l'organisation sociale, l'activité individuelle est généralement moindre dans les pays de très-grande propriété, la richesse manufacturière moindre aussi; les propriétaires, habitués à toucher chaque année un gros revenu, ont des goûts de grand luxe et consomment beaucoup improductivement : l'épargne ne se fait pas et les capitaux sont rares.

D'ailleurs, que le propriétaire exploite par lui-même ou par un unique fermier, des deux cas il ressort toujours cette conclusion : *avec la grande propriété, plus de produit net à la disposition d'un même propriétaire, mais moins de population agricole.*

Au sujet de ce produit net, il faut bien s'entendre. Il s'agit ici du revenu formé par le produit net de chacun des hectares appartenant à une même personne. Il est, en effet, bien évident que, dans un pays où les propriétaires possèdent en moyenne 100 hectares, le produit net laissé à la disposition est de chacun en moyenne supérieur à celui d'un pays où ils ne possèdent que 2 hectares. A un autre point de vue, si l'on envisage non plus l'homme, mais la terre, non plus le revenu moyen des individus, mais la moyenne du produit net d'un hectare, la question est toute différente et la petite propriété reprend l'avantage : M. H. Passy a démontré qu'en France *un hectare de petite culture donnait un produit net supérieur à celui d'un hectare de grande culture.*

31. Le morcellement. — Ces lois ne sont pas sans exception. Cependant, avant de les contredire, il convient de bien examiner les faits. Par exemple, en Irlande, où la grande pro-

priété régnait presque exclusivement, naguère la population agricole pullulait dans la misère : c'est parce que non-seulement les propriétaires avaient été imposés par une conquête relativement récente, mais encore parce que des lois iniques avaient interdit à la race conquise la plupart des professions urbaines et empêchaient le jeu naturel des lois économiques. En Angleterre, on voit dominer la grande propriété et subsister une population très-dense : en consultant la statistique, on constate que la moindre partie de cette population habite les campagnes et que la majorité vit dans les villes où l'industrie est très-active.

En France, où la population agricole forme encore la majorité des habitants, *c'est la petite propriété qui domine* (1). Elle se rencontrait déjà assez fréquemment dans certaines provinces sous l'ancien régime. Mais la Révolution de 1789 a été son triomphe; le Code civil, en décrétant l'égalité de partage entre les enfants, quand il n'y a pas de testament et, en limitant, en cas de testament, la part dont les parents peuvent disposer, a contribué à la maintenir.

On dit quelquefois que le Code civil, par ces dispositions, a émietté, au détriment de la culture, la propriété. Il y a dans cette assertion une erreur de fait et une erreur d'appréciation.

Voici la réalité des faits : *En* 1815, on comptait *dix millions de cotes foncières* (2) ; *en* 1853, pour une population accrue d'un tiers, on en comptait un peu moins de *treize millions*.

Il est bon d'indiquer comment se maintient à peu près l'équilibre. La mort, en effet, tend à morceler les fonds et met chaque année plus de 200,000 propriétés territoriales sous le coup d'une division en deux fragments ou plus, par suite de successions directes ou collatérales. Mais la division n'a pas toujours lieu, parce que les ventes faites après décès adjugent souvent la

(1) Sur nos 13 millions de cotes foncières, il y a en à plus de 5 millions qui ne paient pas plus de 5 francs d'impôt.

(2) Ce recensement provient de l'administration des contributions directes. Dans chaque perception comprenant une ou plusieurs communes, chaque propriétaire n'a qu'une cote, qu'il ait une ou plusieurs terres ou maisons; mais il a deux ou plusieurs cotes, s'il a des propriétés dans deux ou plusieurs perceptions.

totalité de chaque fonds à un même acquéreur : première observation. Seconde observation : les mariages tendent à rassembler ce que la mort a séparé. Troisième observation : tout homme industrieux s'applique, par son travail et son économie, à acquérir des biens mobiliers ou immobiliers, et beaucoup se composent, par une série d'achats successifs, de moyennes et même de grandes propriétés ; c'est l'ambition du paysan comme celle du riche financier. Ainsi s'établissent sur la terre deux courants simultanés, agissant en sens contraire et à peu près avec la même puissance, l'un de séparation par la mort, l'autre de concentration par le mariage et l'épargne.

Si le premier tend à augmenter le nombre des petites propriétés, le second donne principalement naissance à la *moyenne propriété*.

C'est une erreur de dire que le Code civil a été dommageable à la culture. Quelques chiffres suffiraient à la réfuter. *On estimait, à la fin du dernier siècle, la valeur de la propriété foncière à vingt-cinq milliards et le produit annuel de l'agriculture à deux milliards et demi ; on estime aujourd'hui la propriété à cinquante milliards selon les uns, à plus de soixante selon les autres, et le produit à cinq milliards selon les calculs les plus modérés, à plus du double selon d'autres* (1) : il s'en faut donc de beaucoup qu'il y ait eu perte.

Comment vaut surtout la terre ? Par le travail et par les capitaux. Le meilleur système économique est donc celui qui laisse le mieux parvenir jusqu'à elle ces deux instruments de sa fécondité; or, la

(1) Toutefois il faut observer 1° que la valeur de l'argent est moindre aujourd'hui ; 2° que ce produit doit rémunérer non-seulement la propriété, mais le capital d'exploitation et le travail. Dans notre géographie (*La France et ses colonies*, p. 144), nous avons, calculant d'après les accroissements de la production agricole depuis 1852, pris pour chiffre approximatif 12 milliards 1/2. La statistique officielle de 1852 donne (en omettant le bois), 8,353 milliards. M. L. de Lavergne (*Economie rurale de la France*, p. 475), défalquant de ce total les nombres qui font double emploi et ajoutant les bois, estime le revenu agricole, vers 1850, à 5 milliards. Les produits qui font double emploi et qu'il convient de retrancher pour avoir le produit réel, sont les semences, les fourrages et toutes autres substances servant à la nourriture du bétail, le fumier et le travail des animaux.

petite propriété est éminemment propre à donner le premier, et la moyenne propriété, sur laquelle se déversent les épargnes accumulées dans l'industrie, à fournir le second.

La petite propriété est la plus convenable au maintien d'une constitution démocratique. Tout propriétaire, n'eût-il qu'une parcelle tout à fait insuffisante à le faire vivre, n'eût-il même qu'une chaumière, est, en général, plus attaché au sol de la patrie que l'homme qui n'y possède rien. Une très-petite propriété n'est pas une fortune ; mais elle peut être et elle est une réserve pour le journalier qui y trouve une occupation et une subsistance pendant le chômage : c'est la caisse d'épargne du paysan. L'homme déploie, quand il s'agit de son intérêt personnel, une énergie soutenue dont il est ordinairement incapable au service d'autrui, et, entre les mains du paysan propriétaire, la petite propriété fructifie abondamment. Le produit brut est, en règle générale, supérieur : nous l'avons dit. Le produit net, par hectare, l'est très-souvent ; il l'est toujours, et avec un avantage considérable, dans la culture maraîchère.

L'inconvénient est dans l'excès. Voici un village où les gros fermiers peuvent occuper, la majeure partie de l'année, cinquante journaliers. Mais ils sont cent, ayant tous leur petit lopin de terre qui a assez d'attrait pour les retenir sans avoir assez d'étendue pour les nourrir. La besogne chez les fermiers ne suffit pas non plus, et cent individus végètent misérablement là où cinquante seraient dans l'aisance. L'attraction des centres industriels tend chaque jour à atténuer cet inconvénient.

Il en est un autre qui quelquefois n'est pas moins grave. Nos treize millions de propriétés se subdivisent en cent onze millions de parcelles, champs et maisons. L'enchevêtrement et l'éloignement de ces parcelles occasionnent des pertes de temps au cultivateur ; ils sont des obstacles à la variété des cultures, et des sources de querelles.

N'oublions pas toutefois ceci : c'est que les expressions de grande et de petite propriété sont relatives ; est grande propriété, dans le centre de la France, un domaine de 5 à 600 hectares; est grande propriété en Flandre un domaine de 50 à 100 hectares. Sur un pareil espace, un nomade du Turkestan vivrait chichement,

et il faudrait des milliers d'hectares pour lui constituer une grande propriété. Plus la terre a de valeur, moins il en faut pour faire une grande propriété.

32. Le propriétaire et le cultivateur. — Jusqu'ici, nous avons presque toujours supposé que le propriétaire faisait valoir lui-même sa terre. C'est en effet le cas le plus fréquent dans la petite propriété; mais c'est le moins ordinaire dans la grande.

Le paysan qui n'a qu'un champ, suffit largement, quelquefois même trop largement, à l'exploiter avec sa famille. L'homme qui possède une vaste étendue de territoire, a besoin d'un grand nombre de serviteurs ou d'associés qui l'aident à tirer parti du sol. Dans l'antiquité, il avait des esclaves; vers la fin de l'Empire romain, ces esclaves, fixés de génération en génération sur le même champ, étaient devenus des colons; au moyen âge, ils devinrent serfs « attachés à la glèbe, » suivant l'énergique expression de nos aïeux, donnant au seigneur une partie des fruits du champ qu'ils tenaient de lui et une partie de leur travail que celui-ci employait à la culture des terres qu'il s'était personnellement réservées. Cette organisation des travaux agricoles procédait toute du principe d'autorité (voir § 18); si elle avait été nécessaire à une époque de civilisation peu avancée, elle avait de très-graves inconvénients qui gênaient la formation de la richesse et le mouvement de la liberté. Elle devait disparaître, lorsque la liberté et la richesse seraient assez fortes pour renverser l'obstacle.

C'est ce qui a eu lieu: en France, comme dans la plupart des pays civilisés, les travaux agricoles ne se font plus qu'en vertu de contrats libres et temporaires.

Ces contrats peuvent être très-divers comme toutes les conventions librement faites entre les hommes; néanmoins ils se ramènent à *trois grands systèmes d'amodiation* : le *métayage*, le *bail à ferme*, et le *bail emphythéotique*, ce dernier très-peu usité dans notre pays.

Tous supposent l'existence de la RENTE (voir § 22). En effet, admettons par hypothèse que telle terre, retournée par les labeurs incessants d'un paysan, suffise à peine à le nourrir lui et sa famille et que les récoltes paient bien juste les frais de production.

Comment le paysan affermerait-il cette terre et quel excédant pourrait-il demander, à titre de loyer, à un autre cultivateur? Si, au contraire, les récoltes, tous frais prélevés, laissent un excédant, le paysan propriétaire peut dire à cet autre cultivateur : « Je vous loue ma terre; chaque année vous aurez un profit qui sera dû en partie à ma propriété et en partie à votre industrie; je vous propose donc de partager ce profit, et nous allons immédiatement stipuler, par un calcul approximatif, ma part. » Cette part est précisément le fermage.

Le FERMAGE est-il l'équivalent de la rente? A cette question, il n'y a pas de réponse précise, et il faut renvoyer le questionneur à la loi de l'offre et de la demande (voir § 18). Le propriétaire cherche à louer cher, le fermier à louer bon marché, et d'ordinaire la rente se trouve partagée. Le propriétaire a, sous certain rapport, l'avantage de la position; si les offres sont trop au-dessous de ses espérances, il a la ressource de dire : « Je me passerai de fermier et j'exploiterai par moi-même, » tandis que le fermier, vivant de sa profession, ne peut pas dire : « Je me passerai de ferme. » Toutefois, combien de propriétaires ne seraient pas incapables d'user de cette ressource? Le fermier, de son côté, a une première ressource dans la concurrence des propriétaires, considération qui peut encore être un argument en faveur de la moyenne et de la petite propriété. De plus, le bailleur qui retire régulièrement chaque année 3 p. 0/0 d'un capital foncier, de toutes les propriétes la plus sûre, et qui a une garantie sur la fortune personnelle de son fermier, jouit d'une sécurité qu'il peut bien payer par un léger sacrifice, tandis que le fermier est exposé à voir ses récoltes détruites par l'intempérie des saisons, ses animaux décimés par la maladie, ses revenus amoindris par les fluctuations du marché, et qu'il a besoin de se réserver un assez large profit pour contre-balancer ces causes de perte.

Là où se trouvent une très-nombreuse population agricole et un très-petit nombre de grands propriétaires, le fermage peut être supérieur à la rente. En effet, les paysans se disputent l'instrument indispensable de leur travail, comme des naufragés se disputent un morceau de pain (voir § 18 et 19), et donnent

leur travail à vil prix, c'est-à-dire se contentent de la moindre subsistance possible pour offrir dans l'enchère un loyer plus élevé que leurs concurrents. C'est la cause qui a rendu l'Irlande si misérable. La plupart des modes de répartition par autorité produisent des effets analogues.

L'étendue des exploitations agricoles est ordinairement déterminée par la nature des choses, c'est-à-dire par la configuration et la composition du sol, ou par les habitudes du marché et par le capital nécessaire à l'exploitation. C'est ainsi que les grandes fermes prédominent dans une vaste plaine unie formée de bonnes terres de labour, comme la Beauce et la Brie, ou dans de vastes pâturages, comme ceux de la vallée d'Auge et du Cotentin; que la culture, au contraire, est morcelée dans une région accidentée, comme l'Auvergne et les Vosges lorraines, ou dans le voisinage d'une ville qui fait une grande consommation de légumes ou un grand commerce de fruits, comme Paris et Angers. C'est ainsi, d'autre part, que, dans le nord de la France, le capital d'exploitation employé par hectare étant de 1,500 à 2,000 francs, l'étendue des fermes est nécessairement plus restreinte que dans la Beauce, ou 500 francs suffisent dans les cas ordinaires.

Cette règle sert précisément de correctif aux inconvénients que pourraient entraîner, dans certains cas, la grande et la petite propriété. Dans la Beauce, un même fermier loue souvent des terres à plusieurs propriétaires; en Auvergne, un même propriétaire divise l'exploitation de sa terre entre plusieurs métayers. Dans une région dont la fertilité s'accroît et où, par suite, il faut plus de capital d'exploitation, un propriétaire est conduit à diviser en deux fermes des terres qu'il louait auparavant à un seul cultivateur. Il ne faut donc jamais confondre deux choses parfaitement distinctes : la propriété, grande, moyenne ou petite, et la culture, grande, moyenne ou petite. Cependant, on peut dire que la nature des choses, exerçant son influence d'une manière constante, tend peu à peu à modeler les arrangements sociaux sur les besoins, et que les grandes propriétés sont en majorité dans les régions de grande culture, les petites propriétés dans les régions de petite culture.

33. Le bail à ferme. — On désigne sous le nom de *fermier* le cultivateur qui exploite la terre d'un propriétaire, en vertu d'un contrat ou BAIL A FERME stipulant, pour prix de la location, une somme fixe, payable entièrement en argent, quelquefois partie en argent et partie en denrées. *Ce mode d'amodiation est le plus usité dans les contrées riches*, et le plus propre, dans la plupart des cas, à faire rendre à la terre la plus grande somme de produits.

Son principal avantage est le suivant : le fermier, pourvu qu'il paie régulièrement le prix annuel de sa location et qu'il respecte les clauses générales de son bail, telles que celles de cultiver en bon père de famille, de consommer les fumiers sur place, etc., demeure maître d'user, comme il l'entend, du fonds dont il a acheté l'usage, et s'applique à en tirer le plus grand profit possible, assuré de recueillir pour lui-même tout l'excédant de ses frais de production. C'est donc le mode qui laisse à la *liberté du cultivateur* le champ le plus large et qui excite le plus en lui le ressort puissant de l'*intérêt personnel*.

On peut ajouter : c'est un mode qui ne peut être pratiqué que par des fermiers possédant un capital assez considérable pour meubler la ferme d'outils et de bestiaux, pour faire les avances à la culture et payer, quelquefois avant la vente des produits, le fermage au propriétaire; par conséquent, c'est un mode qui présuppose l'existence de ce qu'il y a de plus précieux pour l'agriculture, comme pour toutes les autres industries, je veux dire l'existence du CAPITAL.

Rien n'est parfait dans ce monde : le bail à ferme peut présenter certains inconvénients. Le plus grave danger est que le fermier, n'ayant qu'une jouissance temporaire, et appliqué à obtenir durant le temps de son bail le plus grand produit net, n'épuise le sol et n'évite de lui donner les façons nécessaires pour en entretenir la fertilité. Ce danger n'est pas sans remède; le propriétaire peut en partie l'éviter à l'aide de certaines clauses particulières de son contrat; il peut surtout l'atténuer, jusqu'à le faire presque disparaître, en signant de *longs baux* qui identifient, pour ainsi dire, l'intérêt du fermier et l'intérêt de la terre.

En France, avant 1789, l'état général de la société rendait les baux à ferme beaucoup plus rares qu'aujourd'hui, et la loi, en surchargeant d'impôts les baux de plus de neuf années et en donnant aux bénéficiers certains droits de résiliation, contribuait à rendre les longs baux extrêmement rares. Les obstacles légaux ont disparu dans notre société moderne; cependant les longs baux sont encore l'exception dans la majeure partie de la France.

34. Le métayage et le cheptel. — Le MÉTAYAGE est, à quelques égards, l'opposé du bail à ferme; c'est le mode d'amodiation ordinaire des contrées pauvres, ou pour parler plus exactement, c'était naguère encore, en France, le mode d'amodiation de nos provinces les plus pauvres. Il peut être pratiqué par un cultivateur ne possédant aucun capital; dans ce cas, le métayer fournit son travail; le propriétaire fournit non-seulement le sol et les bâtiments, mais le mobilier agricole, bétail, outils, etc.; tous deux, formant une sorte d'association dans laquelle l'un apporte son capital foncier et mobilier, l'autre ses bras, ceux de sa famille ou des journaliers qu'il loue, conviennent de partager les fruits de tout genre qui résulteront de cette association. Le partage se fait ordinairement par *moitié* : c'est même de là que viennent les mots de métayage et de métayer.

Le capital mobilier prêté par le propriétaire se nomme CHEPTEL. Ce capital, qui est une sorte de commandite fournie en nature, est soumis à certaines règles particulières, déterminées par notre Code civil (liv. III, tit. VIII, ch. 4), et peut être prêté, non-seulement dans le cas de métayage, mais dans le cas de fermage, où, quand il existe, il consiste presque toujours en bestiaux.

M. L. de Lavergne a dit avec raison que, pour qu'une agriculture soit florissante, il faut trois conditions : un sol fertile et bien préparé par des travaux antérieurs, un gros capital et un cultivateur intelligent. Or, le sol n'est jamais bien préparé là où le capital est peu abondant; le capital est naturellement peu abondant là où le cultivateur ne possède que ses bras, et, là où règne la pauvreté, l'homme n'a pas, en général, les moyens de développer son intelligence. Tous arguments qui confirment

cette proposition : *le métayage*, tel qu'il était pratiqué autrefois, *était le mode d'amodiation ordinaire des contrées pauvres*. Un de ses plus grands inconvénients, comme l'a clairement démontré M. Passy, est de gêner la liberté et de nuire à l'introduction des cultures perfectionnées.

Cette règle a de nombreuses exceptions. 1° Sur un sol dont la richesse dépend de la construction et de l'entretien de certains travaux d'art pour l'irrigation ou le drainage, le propriétaire peut avoir intérêt à prendre des métayers, en se chargeant lui-même des lourdes dépenses d'aménagement et de conservation que n'accepterait pas facilement un fermier : c'est ce qui a lieu dans les plaines savamment irriguées de la Lombardie. 2° Sur un domaine ordinaire, un propriétaire, riche et instruit dans l'art agricole, peut aussi avoir intérêt à prendre des métayers, parce que, intervenant dans toutes les opérations, il se réserve de les diriger. Quand les métayers possèdent eux-mêmes un certain capital en bestiaux, en instruments de culture, etc., emétayage devient ainsi une association fructueuse dans laquelle l'un apporte son intelligence, son travail et son capital, l'autre son intelligence, sa terre, et la puissance d'un capital supérieur, applicable à certains cas déterminés, par exemple, à des achats d'engrais, à une transformation d'assolement, à une entreprise de culture nouvelle. Dans ces conditions, qui, depuis que les propriétaires s'occupent davantage d'agriculture, tendent à devenir, non plus une exception, mais une règle dans quelques-unes de nos provinces fertiles, telles que le Maine, le Bourbonnais, le *métayage est un moyen de progrès*, réunissant précisément les trois conditions requises : *intelligence et capital sur une bonne terre*.

IIe SECTION

L'EXPLOITATION

35. Les périodes de la civilisation agricole — La culture, qu'elle soit faite par le propriétaire, par le fermier ou par le métayer, est subordonnée à deux genres de conditions, CONDITIONS NATURELLES et CONDITIONS SOCIALES, qui, d'ailleurs, s'imposent à toutes les formes de l'activité humaine.

Les conditions naturelles sont déterminées par le *climat* et par le *sol*.

L'homme est parmi les êtres organisés celui qui s'accommode le mieux de toutes les températures ; on le trouve répandu sur la surface du globe, depuis les régions glacées du Groenland jusqu'aux pays brûlants de l'Afrique équatoriale. Mais toutes les plantes ne viennent pas également sous tous les climats ; un des produits fondamentaux et les plus répandus de l'agriculture, le froment, cesse de pousser bien avant qu'on atteigne le cercle polaire. Chaque culture a ses limites : dans la France seule, ne comprenant qu'une petite portion de la région tempérée, nous rencontrons la limite de la vigne, la limite du maïs, la limite de l'olivier. Hors de leurs frontières naturelles, ces végétaux ne sont plus que des objets de curiosité et des productions de serre chaude qui ne peuvent faire partie d'une culture normale. De plus, sous chaque climat, il y a des saisons diverses qui déterminent les époques des semailles, des récoltes, l'alternance de certains fruits.

Ces conditions, l'homme ne les crée pas ; l'effort du cultivateur doit consister à les étudier, à les bien comprendre et à y conformer la règle de ses travaux.

Le théoricien peut aller au-delà ; il peut savoir que les climats ne sont pas absolument invariables et que les arts de la civilisation exercent une certaine influence jusque sur la température d'une contrée. Mais il serait souverainement imprudent

au praticien de se régler sur des principes théoriques dont les effets n'apparaissent que dans la succession des siècles.

Le cultivateur peut davantage sur le sol qu'il manie pour ainsi dire incessamment. « L'homme fait la terre, » a dit un grand écrivain; il la fait en la défrichant, en la purgeant des mauvaises herbes, en l'irriguant quand elle est sèche, en la desséchant quand elle est marécageuse, en la renouvelant par le labourage, qui met les mottes retournées en contact avec le soleil, l'air et la pluie, en l'amendant par l'introduction des substances, chaux, argile, etc., qui manquent dans sa composition naturelle, en la fertilisant par des engrais; il est, chaque année, dans l'obligation de lui rendre ce qu'il lui a pris par les récoltes et de lui donner ce qu'elle n'a pas; on peut dire, à ce titre, que l'homme fait en partie la terre, et qu'*il peut, par son travail, la faire meilleure qu'il ne l'a reçue.*

Il faut pourtant qu'il se conforme aux lois les plus générales de la végétation, s'il veut tirer de son labeur le plus grand profit, en employant sa terre à l'usage auquel elle est le plus apte. Sur les pentes escarpées des montagnes, il mettra du gazon ou du bois; il aménagera en forêts les sols les plus ingrats, en prairies naturelles les terrains humides; il plantera plutôt le seigle que le froment sur les plateaux froids et granitiques, plutôt le froment que le seigle dans les plaines argilo-calcaires.

Les conditions sociales sont beaucoup plus variables. *C'est l'homme qui les fait*, non pas, il est vrai, tel homme propriétaire, à un moment donné, de tel champ, mais l'ensemble des hommes qui composent une société et des générations qui se transmettent et qui modifient la civilisation. L'histoire économique distingue sous ce rapport, plusieurs périodes (voir § 29) :

1° La *période forestière* correspond, pour l'homme, à l'état sauvage; le sol, livré à lui-même, se couvre de forêts, de marais et de savanes, et *l'homme vit de chasse et de pêche.*

2° La *période pastorale* (1) ou des pâturages correspond

(1) Il ne faut pas confondre l'expression de « période pastorale » qui marque une des phases de la civilisation agricole avec celle de « culture pastorale » ou « semi-pastorale » qui désigne un assolement particulier (voir page 95.)

à la vie patriarcale des tribus à demi nomades; *les troupeaux y constituent la principale richesse.* On subordonne donc, comme le font aujourd'hui les Tartares ou les Arabes du sud de l'Algérie, toute l'économie sociale à l'élevage des bestiaux; on fixe les tentes là où la nature fait pousser l'herbe, et on les transporte ailleurs, quand la saison a fait disparaître cette herbe ou quand les animaux l'ont mangée.

On ne cultive que quelques rares céréales pour les besoins de la tribu; mais, comme, durant cette période, la population est très clair-semée et que l'espace ne lui manque pas, on ne cultive pas deux ans de suite le même champ; on se contente de brûler les herbes pour nettoyer et engraisser le sol, on en gratte la surface avec l'araire ou la houe, on jette à la volée quelques semences qui réussissent presque toujours, parce que la terre n'est pas fatiguée, et, après la récolte, on va l'année suivante défricher de la même manière un autre champ; quelquefois, comme on le pratique en Sibérie pour le sarrasin, on bat sur place, et le grain perdu suffit pour que le champ s'ensemence de lui-même et donne, sans travail, pendant cinq ou six années consécutives, de maigres récoltes. C'est ce qu'on nomme la *culture nomade.*

3° La *période agricole* ou des céréales et du labourage correspond à la vie sédentaire des sociétés fixées sur le sol; la culture dominante y est celle du blé, nécessaire pour nourrir une population plus dense. Durant cette période, les defrichements se multiplient, comme l'histoire nous le montre au moyen âge dans l'Europe centrale et orientale; les forêts et les pâturages reculent vers les montagnes ou vers le bord des cours d'eau, et, sur les sillons tracés chaque année par la charrue, lèvent le seigle, l'avoine, le froment. On pratique la *jachère*, c'est-à-dire que, tous les deux ou trois ans, on laisse se reposer la terre fatiguée par la continuité de récoltes toujours semblables: c'est ce qu'on nomme la *culture extensive.* On a encore peu de science et peu de capital; mais on dépense *beaucoup de travail* sur le sol, et on consomme presque tous les produits sur place.

4° La *période commerciale*, au point de vue agricole, correspond à la période du développement de l'industrie manufac-

turière. Les villes se peuplent, des routes sont tracées, et les campagnes produisent, non-seulement pour leur propre subsistance, mais pour la subsistance des habitants des cités. Dans la période précédente, on s'était préoccupé surtout d'accroître le produit brut; dans celle-ci, il faut obtenir un produit net, c'est-à-dire un excédant que l'on puisse vendre à la partie de la population adonnée aux travaux industriels. L'industrie elle-même facilite la production de cet excédant, en fournissant par ses achats des capitaux à l'agriculture; le bétail est augmenté; les instruments se perfectionnent et la culture devient un art plus varié, parce que la fréquence des communications permet à chaque canton de cultiver surtout ce qu'il peut le mieux cultiver ou le mieux vendre.

On pratique encore la culture extensive; mais on tend de plus en plus à la *culture intensive*, c'est-à-dire à la culture qui, appliquant *beaucoup de capitaux* sur une surface donnée du sol, tire de cette surface beaucoup de produits. Ce mode ne s'accommode plus des pâturages permanents et des pâtis de la période précédente; il faut un fourrage abondant pour nourrir un bétail nombreux, et l'on imagine de créer des prairies artificielles en supprimant la jachère : de là le nom de *culture fourragère*. On cultive dans le même but des racines et des légumes; dans son état le plus avancé, ce mode fournit non-seulement de la viande et des céréales à l'alimentation humaine, mais des matières premières, betterave, colza, lin, pavot, tabac, etc., à la manufacture : il est désigné alors sous le nom de *culture industrielle*.

Il y a une culture plus intensive encore : c'est la *culture maraîchère*, qui applique à la fois *beaucoup de capitaux* et *beaucoup de travail* à une surface donnée, et en tire, à force de fumier, d'eau et de main-d'œuvre, une continuité de riches récoltes en légumes et en fruits. Elle ne peut être pratiquée avec succès que dans le voisinage des grandes villes qui en consomment les produits, ou dans des cantons très-favorablement situés et ayant avec ces grandes villes des communications rapides et économiques.

36. Les divers modes de culture. — Ces périodes marquent le développement logique de la civilisation agricole dans la succession des temps. Tous les peuples n'ont pas nécessairement passé par toutes ces phases et beaucoup n'ont jamais atteint la dernière ; ce sont là des faits qui dépendent à la fois des conditions naturelles et des conditions sociales. Par exemple, l'Arabie, quoique peuplée depuis une très-haute antiquité, est restée et restera probablement toujours, pour la majeure partie de son territoire, à la période pastorale ; d'autre part, sur beaucoup de points des Etats-Unis actuels, la colonisation européenne, succédant à la période forestière des indigènes, a immédiatement débuté par la période agricole.

Autre observation importante. Dans un même pays parvenu à la période commerciale, on retrouve sur divers points du territoire des modes de culture très-différents, culture maraîchère près des villes, culture intensive et industrielle là où le capital abonde, agriculture commerciale partout où s'ouvrent des débouchés, agriculture purement locale dans les régions pauvres et éloignées des grands centres, culture nomade ou du moins semi-nomade sur les terrains les plus ingrats, landes et montagnes. La France en est un exemple : on peut s'en convaincre en comparant les environs de Paris, la Flandre, la Brie, la Gascogne, la Sologne et les montagnes de l'Auvergne.

Aussi les agronomes, envisageant non plus l'état général de la civilisation agricole, mais le mode de productivité des terres, ont-ils établi des distinctions qui, tout en rappelant en partie les distinctions précédentes, s'appliquent non plus à la succession des faits historiques mais, à l'état actuel des diverses exploitations dans un même pays :

1° La *culture forestière*, pratiquée dans les terrains, tels que ceux de la Champagne pouilleuse et des Landes, où la culture des céréales serait moins lucrative que celle des arbres résineux, et comprenant comme sous-division la *culture semi-forestière* qui défriche, reboise et défriche encore après des intervalles de 25 à 30 ans.

2° La *culture pacagère*, pratiquée dans les terrains où les pâtis et pâturages abondent, et comprenant, comme sous-division, la

culture semi-pastorale où l'on traite les pâturages, par écobuage, comme les bois par défrichement dans la culture semi-forestière;

3° La *culture fourragère*, pratiquée dans les terres plus fertiles où l'on fauche l'herbe des prairies et où par conséquent, le bétail ayant plus de nourriture pour l'hiver, est mieux entretenu ;

4° La *culture céréale*, dans laquelle les céréales l'emportent sur les fourrages et nécessitent l'achat d'engrais;

5° La *culture industrielle*, qui ne peut être suivie, comme nous l'avons dit, que là où la terre est fertile et le capital abondant.

Les deux premières cultures appartiennent à la culture extensive; elles n'exigent qu'un faible capital par hectare et supposent l'élevage du bétail en plein air. Les trois dernières, au contraire, appartiennent à la culture intensive, demandent un capital plus fort par hectare et supposent la stabulation, partielle ou complète, du bétail.

37. Le capital agricole. — La possession du sol même, qui constituait presque toute la richesse agricole dans les premières périodes agricoles, devient, pour ainsi dire, secondaire avec la culture intensive (voir § 29). C'est le CAPITAL AGRICOLE qui prend le premier rang. Lui-même se divise en deux espèces distinctes :

1° *capital foncier*, représentant la nature vénale du domaine, c'est-à-dire le fonds lui-même avec les améliorations foncières, défrichement, fumure, marnage, irrigation, drainage, qui se sont incorporées dans le sol et qui en augmentent considérablement la fertilité et la valeur, d'autre part, les bâtiments ;

2° *capital d'exploitation* , ou capital mobilier , consistant en instruments de culture, en bestiaux, en semences, en matières premières et approvisionnements divers de la ferme ; certains agronomes subdivisent le capital d'exploitation lui-même en *capital engagé*, bétail, matériel, amendements, etc., en *capital de roulement* représentant les dépenses dont les rentrées ont lieu en général d'une récolte à l'autre, comme salaires, semences, etc., en *capital de réserve*, qu'il est bon de ménager en cas d'accident imprévu, en *capital de fabrication* servant à distinguer l'entreprise industrielle, s'il y en a une, comme huilerie, distillerie, etc., de l'entreprise purement agricole; à ces subdivisions on peut

ajouter celle du *capital d'amélioration*, servant à des irrigations, des défrichements, des drainages, etc., et s'ajoutant, à mesure qu'il est consommé, au capital foncier.

Il ne suffit pas de posséder un gros capital; il faut savoir bien l'employer, et tout d'abord, dans une exploitation agricole comme dans une entreprise industrielle, bien *proportionner le capital foncier au capital d'exploitation* et les diverses subdivisions du capital d'exploitation entre elles, de manière à ce que toutes les branches de l'entreprise se secondent mutuellement sans jamais se nuire et que les capitaux successivement engagés se dégagent au fur et à mesure des besoins successifs. Un agriculteur qui dépenserait en défrichements presque tout son argent et qui n'aurait plus ensuite de quoi acheter des bestiaux, ou qui achèterait beaucoup de bestiaux sans songer qu'il produit une quantité de foin, de paille et de légumes tout à fait insuffisante pour les nourrir, ressemblerait à un insensé qui, bâtissant une maison, l'ornerait, avant de l'avoir achevée, de peintures et de meubles somptueux, et qui n'aurait plus ensuite d'argent pour la couvrir d'une toiture. L'observation de cette loi est une partie importante de l'art agricole. M. Heuzé calcule, d'une manière générale, que le capital de roulement doit être supérieur au capital engagé, et que, suivant les modes de culture, le capital d'exploitation tout entier doit être au capital foncier dans les proportions suivantes :

Dans la culture	pacagère	:: 183 : 100
—	fourragère	:: 400 : 100
—	céréale	:: 500 : 100
—	industrielle	:: 512 : 100

C'est dire que le *capital d'exploitation qui n'est pas double du capital foncier dans la culture extensive, doit être plus que quintuple dans la culture industrielle.*

Quelle que soit la branche de l'économie rurale que l'on considère, on peut toujours y appliquer ce principe : *l'abondance du capital est la principale source du progrès agricole.* Sans fortes fumures, pas de riches moissons; or, le fumier, c'est du *capital*, Sans un nombreux bétail, pas de culture perfectionnée; or, il faut beaucoup de *capital* pour avoir beaucoup de bétail. Les cultures

industrielles sont les plus lucratives, mais elles sont aussi celles qui exigent les plus fortes avances : sans un fort *capital* d'exploitation, on ne saurait les entreprendre. Parmi les axiomes que l'Ecole de Grignon avait affichés à l'Exposition de 1862, était celui-ci, qui marque l'influence exercée sur la valeur du fonds même par le capital, condition de toute culture intensive : « Doubler la profondeur du sol, c'est doubler sa puissance productive. — Lui faire produire le plus possible, c'est le moyen de l'améliorer le plus promptement. »

38. L'assolement. — L'art de la culture est donc subordonné à des conditions nombreuses, et, même pour un pays tel que la France, on ne saurait, sans le conduire à l'erreur, tracer au cultivateur de règles absolues.

Il en est deux cependant qui sont générales : la première, tirée de l'ordre physique, est de *rendre à la terre au moins l'équivalent de ce que les récoltes lui enlèvent,* sans quoi le sol s'épuiserait promptement; la seconde, tirée de l'ordre économique, est *de faire produire à un fonds de terre la plus grande somme d'utilités* que comportent la fortune du cultivateur et le milieu dans lequel il opère. C'est sur ces deux règles qu'est fondée la théorie des ASSOLEMENTS.

L'observation de la seconde conduit, autant que possible, à la suppression de la jachère. La *jachère* est l'improductivité de la terre qu'on laisse, après une ou deux récoltes de céréales, se reposer pendant un an, pour lui permettre de reprendre ses forces, mais en lui donnant plusieurs labours pour la débarrasser des mauvaises herbes et pour l'aérer, en la fumant. Elle exerce une influence utile et doit être conservée là où le sol a peu de valeur et où le capital est rare; mais, partout où la terre vaut cher, il faut se garder de laisser improductif pendant un an ce coûteux instrument.

On entend par assolement l'*ensemble des cultures ou soles qui se succèdent sur une même terre* et qui forment en quelque sorte la révolution ou *rotation* agricole. Par exemple, lorsqu'à une année de jachère on fait succéder une année de céréales, puis une autre jachère suivie d'une autre culture de céréales, comme

dans les terres de la Sologne, ou lorsqu'à une année de maïs, on fait succéder une année de céréales sans jachère, puis une année de maïs et une année de céréales, comme dans les bonnes terres du midi de la France, on pratique *l'assolement biennal*, le plus simple de tous. Les assolements des régions de riche culture sont plus complexes. Le plus ancien, encore très-usité dans les calcaires de la Beauce et de la Picardie, est l'*assolement triennal* comprenant une jachère fumée, un froment et un avoine. Dans les exploitations les plus soignées, il est remplacé par divers assolements embrassant des périodes de 4 à 18 ans, et dérivant la plupart de l'assolement suivant, dit *assolement quadriennal*, ou de Norfolk :

1re année. — Racines (navets betteraves, etc.,) précédées d'une forte fumure.

2e année, — Céréale de printemps.

3e année. — Trèfle.

4e année. — Céréale d'hiver.

Cet assolement est dit *culture alterne*, parce qu'on a soin de faire alterner des plantes de nature différente, telles que les céréales et les plantes sarclées ou nettoyantes. Les raisons de cette alternance sont surtout fondées sur la première règle.

L'assolement tout entier repose sur certains principes agronomiques qui tout en donnant lieu à des applications très-variées, doivent partout présider à une culture intelligente :

1° En demandant à la terre de produire, tantôt des plantes se nourrissant surtout par leurs feuilles et conséquemment par les substances contenues dans l'air, tantôt des plantes se nourrissant surtout par leurs racines et conséquemment par les substances contenues dans le sol, on varie l'effort qu'on lui impose, et si on vient ensuite à y enfouir, directement ou par l'alimentation du bétail, les plantes nourries d'air, on lui donne plus qu'on ne lui avait pris et on lui rend ce que les plantes vivant par les racines lui avaient enlevé. Le trèfle et la luzerne, sont au nombre de ces *plantes améliorantes*, en premier lieu, parce que le bétail les consomme et les restitue sous forme de fumier, en second lieu, parce qu'elles laissent en outre dans une bonne terre, par leurs longues racines, plus d'éléments de fertilité qu'elles

ne lui en ont enlevé. On pourrait ranger dans la même catégorie le navet, quoique, pris isolément, il soit, comme le trèfle, très épuisant; mais il rend abondamment en fumier ce qu'il a pris à la terre. Les céréales, au contraire, dont on va vendre au marché, loin du champ qui l'a produit, le grain, c'est-à-dire la partie la plus substantielle, et dont on ne rend à la terre que la paille, après en avoir fait la litière des animaux, est au nombre des *plantes épuisantes*.

2° Les céréales sont aussi des *plantes salissantes;* car, avec elles, germent et grandissent de mauvaises herbes qu'on ne peut pas arracher et qui, répandant leurs graines avant la moisson, prennent d'avance possession du sol pour l'année suivante. Il convient donc de les faire alterner avec des *plantes nettoyantes,* ainsi nommées, soit parce qu'elles ont naturellement, comme le sarrasin et le chanvre, une végétation assez vigoureuse pour étouffer le germe des mauvaises herbes, soit parce qu'on est obligé de les sarcler, comme la betterave et les pommes de terre, et qu'on enlève ainsi ces herbes à la houe avant l'époque de leur fructification.

3° En vue de la seconde règle, on doit s'appliquer, dans l'assolement, à *laisser le moins longtemps possible le sol inoccupé.* Il faut, par conséquent, faire concorder la récolte de chaque culture avec les semailles de la culture suivante, de manière à ce que l'époque de ces semailles n'arrive ni immédiatement après, puisqu'il faut avoir le temps de préparer la terre, ni longtemps après, parce qu'on perdrait durant la jachère tout l'intérêt de son capital foncier.

4° La plus forte fumure a lieu, en général, au commencement de l'assolement et sur une culture sarclée capable de la supporter; si l'on semait, aussitôt après cette fumure, du blé, la céréale, trop nourrie, monterait en paille et serait exposée à verser. On renouvelle souvent la fumure à moindre dose dans le cours de l'assolement; car *les* ENGRAIS *et les* AMENDEMENTS *sont d'une importance capitale, ayant précisément pour objet de restituer au sol ce que les récoltes lui ont enlevé ou ce que la nature lui a refusé.* Mathieu de Dombasle disait avec raison : « Un arpent de terre bien amendé en vaut deux. »

Le sol cultivable se compose de sable, d'argile, de calcaire et

d'humus à proportions variables. L'amender, c'est lui donner celui des éléments qui lui manque ou qu'il contient en quantité insuffisante, et on emploie le plus souvent à cet usage la chaux, la marne et le plâtre.

La végétation a besoin encore d'autres éléments, puisque les plantes se composent principalement de carbone, d'oxigène, d'hydrogène, quelquefois d'azote. Ceux que le sol, l'air et la pluie ne fournissent pas naturellement, les engrais sont chargés de les donner. Les engrais sont de deux espèces :

Les *engrais de ferme*, comprenant les *engrais en vert*, récolte qu'on enfouit à la charrue dans le sol même qui l'a produite, à l'époque de la floraison, et le *fumier*, qui, produit du sol, ayant servi au bétail, soit de nourriture, comme le foin, soit de litière, comme la paille, doit, autant que possible, être restitué au sol;

Les *engrais commerciaux*, que les cultivateurs achètent à l'industrie ou au négoce, comme la poudrette, le noir animal, les engrais factices, et qui ne sont pour la plupart qu'une restitution, plus éloignée, il est vrai, mais non moins évidente, d'une partie des substances que la terre a fournies.

Il y a toutefois cette différence : l'engrais de ferme, consommé sur place, retourne au champ qui l'a produit et l'empêche de s'épuiser; l'engrais commercial, acheté au loin, va chez le riche cultivateur et enrichit son champ. Cette observation rappelle une loi économique que nous avons déjà signalée : *l'abondance du capital est la principale source du progrès agricole.*

5° Un principe qu'on ne doit jamais oublier, c'est qu'en fait d'assolement, il n'y a pas de règle absolue, parce que ce qui convient aux régions méridionales ne convient pas aux régions septentrionales, ce qui convient à un sol calcaire, ou sec, ou exposé au levant, ne convient pas à un sol argileux, ou humide ou exposé au nord, parce que ce qui convient à un gros fermier ou à un domaine voisin d'une ville ne convient pas à un petit métayer ou à un domaine éloigné des débouchés. C'est à chacun à apprendre par son expérience, sans préjugé et sans précipitation, ce que comporte sa terre, en se rappelant cette maxime de M. Heuzé : *Les bons cultivateurs font les bons assolements et les bons assolements font sortir du sol des richesses incalculables.*

39. Les cultures herbacées de la France. — Tout cultivateur doit non-seulement régler son assolement sur ses besoins et sur ses moyens, mais partager son exploitation en plusieurs *divisions* d'assolement, de manière à avoir, chaque année, les denrées qui lui sont nécessaires. Par exemple, s'il suit, sur un domaine de 20 hectares, l'assolement quadriennal de Norfolk, il fera quatre divisions de 25 hectares chaque, donnant la même année, l'une des navets, une autre une céréale de printemps (orge, avoine, etc.), une autre du trèfle, une autre une céréale d'hiver (froment, seigle).

On peut, à cet égard, considérer la France comme une grande exploitation dont chaque ferme reproduit plus ou moins exactement l'agencement.

La France est par excellence un *pays producteur de céréales*, et surtout de froment, la première des céréales. Sur 54 millions d'hectares que son territoire mesure, 27 *millions d'hectares*, c'est-à-dire la moitié environ, *sont des terres de labour*, dont les 3/5, ou 16 à 17 millions, donnent des céréales, 1/5, ou 5 millions, est en jachère, et 1/5, ou 5 à 6 millions, en prairies artificielles et en plantes industrielles ou fourragères.

On consacre au froment un plus grand nombre d'hectares qu'autrefois, et chaque hectare rend, en moyenne, un plus grand nombre d'hectolitres : ainsi, 4 millions 1/2 d'hectares étaient ensemencés en 1815 et rendaient 40 millions d'hectolitres, soit 9 hectolitres par hectare; aujourd'hui, près de 7 millions 1/2 d'hectares ensemencés rendent, année moyenne, près de 100 millions d'hectolitres, soit 14 hectolitres par hectare. » Le froment, qui fructifie abondamment dans les sols riches et bien fumés, se sème en automne ou au printemps; pour cette céréale comme pour la plupart des autres, les semailles d'automne, quand le climat, le terrain et la plante le permettent, donnent de plus belles récoltes que celles de printemps.

L'avoine, qui donne 68 millions d'hectolitres, vient au second rang comme importance, et augmente à mesure qu'augmente le nombre des chevaux; en France, elle se plaît particulièrement dans la région septentrionale et dans les sols argileux, et se sème quelquefois en automne dans le centre, toujours au printemps dans le nord.

Le seigle, au contraire, qui donne 25 millions d'hectolitres, recule devant les progrès du froment ; il réussit dans les terres froides, sablonneuses ou calcaires.

L'orge donne environ 20 millions d'hectolitres ; c'est presque toujours une culture de printemps qui vaut mieux dans les terres sablonneuses ou calcaires que dans les terres argileuses.

Le maïs, culture spéciale à la région du sud-ouest, qui aime les sols fertiles et bien fumés, n'en donne que 10, ainsi que le sarrasin qui sert encore d'aliment à l'homme dans nos régions les plus pauvres, mais qui n'est cultivé dans les régions riches que pour nourrir le bétail et pour nettoyer le sol.

Le progrès des plantes industrielles et fourragères a été plus rapide encore que celui du froment. Il y a un siècle, elles étaient, à l'exception du chanvre et du lin, presque toutes inconnues de nos cultivateurs. Aujourd'hui le trèfle, que l'on peut cultiver dans le nord et dans les terres les plus fraîches du midi, la luzerne, qui ne se plaît que dans les sols riches et profonds, le sainfoin, qui ne redoute pas la sécheresse, ont, en créant les *prairies artificielles*, opéré une révolution dans notre agriculture et fait passer une partie de notre territoire de la période du labourage à la période commerciale; dans la région où la prairie artificielle est le plus usitée, l'hectare de froment rend en moyene 19 hectolitres; il n'en rend que 10 dans celle où elle est le moins usitée.

La pomme de terre fournit, par an, plus de 150 millions d'hectolitres de nourriture; les graines oléagineuses, colza, œillette, etc., le tabac, les plantes tinctoriales, donnent des récoltes lucratives; les légumes sont cultivés en beaucoup plus grande quantité qu'autrefois, et la betterave, qui nourrit le bétail et fournit le sucre, a amené dans la culture de nos départements du nord une révolution analogue à celle des prairies artificielles. Voici un exemple de l'influence exercée par la betterave : l'arrondissement de Valenciennes, en 1820, avant la fabrication du sucre, possédait 700 bœufs et récoltait 353,000 hectolitres de blé; le même arrondissement, en 1853, à une époque où l'industrie du sucre y avait introduit en grand la culture de la betterave, possédait 11,500 bœufs et produisait 421,000 hectolitres de blé.

Les prairies artificielles n'ont pas fait abandonner les *prairies naturelles;* elles ont, au contraire, contribué à leur progrès, parce qu'une agriculture riche emploie beaucoup de bestiaux, et que, sur les terres de labour, on fait peu d'élèves : ce sont les régions de prairies naturelles qui les fournissent.

Les prairies naturelles sont des champs cultivés en herbe, laquelle est tantôt mangée sur pied par le bétail, tantôt coupée et consommée à l'état de foin. C'est un genre de propriété recherché, parce qu'il donne un fort produit et coûte peu de main-d'œuvre. Mais, comme il leur faut beaucoup d'eau, tous les terrains n'y sont pas propres; on n'aménage guère en prairie naturelle que es champs facilement arrosables, situés dans des lieux bas, sur le bord des cours d'eau, ou sur la pente des montagnes.

Les pentes non arrosées, et les clairières des bois où l'herbe pousse naturellement, constituent les *pâturages* que l'on ne fauche pas, mais où l'on fait paître les bestiaux ; les parties qui ne donnent que de rares touffes d'herbes, au milieu des genêts, des ajoncs ou des bruyères, sont des *pâtis* ou des *landes*.

La surface d'un territoire ne change pas. Donc, si la surface des terres emblavées et des prairies naturelles s'étend, c'est parce que le progrès de la culture, qui, dans ce cas, est intimement lié au progrès général de la richesse du pays, fait monter d'un degré les terres incultes ou les terres d'ordre inférieur, conduit au défrichement ou au boisement des landes et des pâtis, transforme les pâturages en prairies. Le rendement s'accroît immédiatement dans une proportion considérable : le produit d'une lande est à peu près nul; le produit moyen d'un hectare de pâturage est estimé par la statistique officielle à 6 fr. 50 et celui d'un hectare de prairie naturelle à 121 fr. ; une prairie ordinaire donne 2,400 kilog. de foin ; la même, méthodiquement irriguée, en donne 8,000 à 10,000. Pour cela, que faut-il ? L'ABONDANCE DU CAPITAL. (Voir § 37.) Tout défrichement et toute amélioration foncière coûtent de grandes avances et ne peuvent être faits avec profit que lorsque la richesse des consommateurs assure de grands et lucratifs débouchés.

La France a encore beaucoup à faire de ce côté. On estime à 1 milliard le revenu annuel de ses prairies naturelles ou artifi-

cielles et de ses pâturages. Combien ce rendement n'est-il pas susceptible d'accroissement, puisque la superficie des prairies naturelles n'est guère que de 5 millions d'hectares, tandis que celle des pâturages, pâtis et landes dépasse 6 millions 1/2 d'hectares ?

40. Le bétail en France. — Si le capital est l'âme du progrès agricole, le BÉTAIL est la forme la plus productive du capital. Le bétail peut être considéré par le cultivateur sous trois aspects distincts : 1° comme *producteur de fumier*, c'est-à-dire comme le laboratoire où les végétaux sont consommés et préparés à devenir de l'engrais; 2° comme *force*, c'est-à-dire comme bête de trait ou de somme, qualité que le gros bétail seul possède : on le désigne alors sous le nom de *bétail de travail;* 3° comme *produit*, c'est-à-dire comme objet vénal faisant partie du revenu de la ferme, soit qu'il s'agisse de l'animal lui-même, soit qu'il s'agisse d'un de ses produits accessoires, lait, laine, etc. : on le désigne alors sous le nom de *bétail de rente*.

Le premier aspect est le plus intéressant au point de vue de l'économie rurale. On pourrait presque dire que le bétail joue dans la *circulation agricole* le même rôle que le cœur dans la circulation du sang ; il reçoit les productions du sol, qu'il lui restitue lorsqu'elles sont devenues propres à féconder une production nouvelle. Plus un cultivateur a de bétail, plus il élabore de fumier, plus il enrichit sa terre, et plus la terre le récompense par d'abondantes récoltes.

Considéré sous le second aspect, le bétail commence, dans les grandes exploitations, à rencontrer la concurrence de la locomobile; mais cette concurrence sera, par la nature même des travaux agricoles, toujours fort limitée. Le cheval est aujourd'hui la bête de trait des cultures riches et perfectionnées : c'est ce qu'on voit dans tout le nord-ouest de la France; le bœuf est la bête de trait des régions où le climat se prête mal à la production de l'avoine et des fourrages : c'est ce qu'on voit dans la plupart des provinces du midi de la France. Toutefois le bœuf, qui coûte moins d'entretien et qui a l'avantage de réunir en lui la double qualité d'animal de travail et d'animal de rente, commence à être employé même dans les riches cultures du nord.

Le troisième aspect prend une importance d'autant plus grande dans un pays que ce pays a plus de richesse et que les voies de communication y sont plus économiques. Le lait, le beurre sont produits en France en beaucoup plus grande quantité et vendus à un prix beaucoup plus élevé qu'autrefois. Il en est de même de la viande.

L'augmentation a porté principalement sur l'espèce bovine qui a plus que doublé en nombre et presque triplé en poids. Cependant la viande renchérit, parce que la demande des consommateurs s'accroît plus rapidement encore que l'offre des producteurs (voir § 18). Quelle est la conséquence? C'est que les agriculteurs, trouvant grand profit à produire du lait et de la viande, s'appliquent à perfectionner dans ce sens les animaux qu'ils élèvent, et arrivent ainsi, par suite de la richesse générale qui leur fait vendre leurs produits, à pratiquer les méthodes de la culture riche : tout s'enchaîne dans l'économie rurale.

Un autre effet de la richesse et de la viabilité, c'est, dans l'éducation du bétail comme dans l'industrie manufacturière, la tendance à la spécialité. Les animaux de boucherie sont produits en général dans les régions de pâturages où ils peuvent être élevés à peu de frais : ainsi, en France, la région montagneuse du plateau central fournit la majeure partie de nos moutons, de nos taureaux et de nos génisses ; ils sont engraissés pour la vente dans les régions ayant de grandes ressources fourragères, comme la Normandie, la Picardie, le Limousin et la Vendée, où l'on peut leur donner une forte alimentation. Le cheval, animal d'un prix toujours élevé, fait exception à cette règle : il naît dans la Bretagne, le Perche, la Picardie, etc., prairies de l'ouest, et il travaille sur les terres de labour avant d'être vendu sur les marchés des villes.

On divise le bétail en gros et en petit bétail.

Le *gros bétail* comprend 1° les *chevaux*, qui sont en France au nombre d'environ 3 millions et qu'on trouve surtout dans les régions du nord-ouest et du nord ; 2° les *ânes* et les *mulets*, au nombre d'environ 700,000, que l'on trouve surtout dans le Poitou, dans les Pyrénées et dans la région du sud-est, où les chevaux sont le plus rares ; 3° les *bœufs*, avec les taureaux,

vaches, génisses, bouvillons, au nombre de plus de 12 millions.

Le *petit bétail* comprend 1° les *moutons*, avec les béliers, brebis, agneaux, au nombre d'environ 33 millions, qui sont surtout très-nombreux dans nos régions du nord et du centre; 2° les *chèvres*, au nombre de plus d'un million, qui se trouvent particulièrement dans les régions montagneuses; 3° les *porcs*, au nombre d'environ 5 millions, qui se trouvent partout.

41. Le ménage de la ferme. — Les cultures herbacées et le bétail sont les deux sources de produits d'une ferme ordinaire. Pour les obtenir, le fermier dépense 1° *la location de la* TERRE, ou fermage ; 2° *son propre* TRAVAIL et le *travail de ses ouvriers*, dont il fait l'avance avec son capital; 3° ses *matières premières*, semences, engrais, amendements, l'usure de ses *outils*, charrues, voitures, etc., et même jusqu'à un certain point, de ses bœufs et chevaux considérés comme instruments de travail, l'intérêt de ses *améliorations foncières*, drainages, fossés, défrichements, et de ses *constructions*, granges, étables, etc. : en un mot, son CAPITAL. Ce sont les éléments que nous avons trouvés dans l'analyse générale de la production (voir § 16), c'est-à-dire l'homme tirant des utilités de la nature (terre) par son travail et par ses capitaux.

Le compte du commerçant est facile : « J'ai acheté tel prix, je dois vendre à tant pour cent au-dessus du prix d'achat, de façon à couvrir mes frais et à trouver mon profit. » Le compte de l'industriel, quoique plus complexe, doit cependant aboutir à retrouver dans chaque objet produit la somme des frais de production augmentée du profit (voir § 22). Celui de l'agriculteur est beaucoup plus malaisé à établir, parce que ses opérations, étroitement liées les unes aux autres, ne sauraient être envisagées isolément. Gagne-t-il sur son blé cette année? Il est possible qu'il ne gagne rien ; mais il lui faut dans son assolement de la paille pour fumer sa terre, qui lui donnera peut-être un riche revenu en betteraves. Que lui rapporte son trèfle? Rien directement; mais il repose sa terre et nourrit son bétail, source de richesse. Son troupeau paie-t-il avec sa laine ses frais d'entretien? Non sans doute ; mais il faut songer que tous les ans il a en plus des

agneaux et du fumier, et qu'il vendra bientôt le troupeau lui-même. Une exploitation agricole est donc une *entreprise qu'on ne peut juger que par l'ensemble*, et dans laquelle l'art de l'agriculteur est de faire concourir chaque détail à rendre cet ensemble le plus fructueux possible.

Nous avons dit que plus un cultivateur avait de bétail, plus abondantes étaient ses récoltes. Mais si le rendement en céréales dépend du bétail, le bétail lui-même dépend de la quantité de fourrages. Tout se tient dans une exploitation agricole, et, quand on veut la modifier, c'est par degrés qu'il faut procéder.

La source des améliorations, avons-nous dit, est dans le capital. C'est avec le capital qu'on entreprend les cultures industrielles ; c'est avec le capital qu'on se procure le bétail; c'est avec le capital qu'on achète les instruments, et il faut beaucoup de capital pour avoir les instruments perfectionnés de la culture moderne, batteuses, charrues de tout genre, semoirs, etc.

A côté de l'action du capital apparaît ici manifestement l'action de la science : c'est elle, comme nous l'avons démontré (voir § 11), qui perfectionne les outils, qui dévoile les secrets de la végétation et tend à substituer un art raisonné à une pratique routinière. La science, depuis un demi-siècle, a exercé une influence immense sur notre agriculture. Cependant les bienfaits obtenus sont encore peu de chose en comparaison de ceux qu'on peut espérer; et, pour les réaliser tous, il faut deux choses : *plus de capitaux* et *plus d'instruction* dans les campagnes.

42. Les cultures arborescentes en France. — La culture des arbres forme une classe à part.

Dans la plupart des fermes de France, elle n'est qu'un accessoire; elle consiste, en Normandie, dans les *pommiers* qui ombragent les champs et dont les fruits donnent le cidre; au sud-est, dans les *mûriers* dont la feuille nourrit le ver à soie; en Provence, dans les *oliviers;* au centre, dans les *châtaigniers*, cultivés pour leur bois et pour leurs fruits; ailleurs, dans les *noyers*, dans les *ormes* et les *peupliers* qui bordent les routes et quelquefois les pièces de terre.

Les deux seules cultures arborescentes qui donnent lieu à des

exploitations d'une nature spéciale sont les vignobles et les forêts.

Les *vignobles* sont une des richesses caractéristiques du sol français, sur lequel ils occupent 2 millions 1/2 d'hectares, situés en majeure partie dans la Bourgogne, dans le département de la Gironde et la vallée de la Charente, dans le Languedoc, et sur les bords du Rhône; la valeur annuelle de leurs produits est d'environ 800 millions de francs, récolte très-variable d'ailleurs, qui, dans les années favorables à la vente (et ce ne sont pas toujours les années de production très-abondante), enrichit le vigneron, mais qui souvent, durant plusieurs années de suite, ne paye pas sa peine. La culture de la vigne, quoique très-distincte, est toujours associée aux cultures herbacées, la vigne sur le coteau, les céréales dans la plaine.

L'exploitation des *bois et forêts* est, au contraire, tout à fait isolée. Les massifs forestiers occupent, en France, une surface de près de 9 millions d'hectares. Il sont situés, en général, sur les terrains ingrats qui se prêteraient mal au labourage : c'est pourquoi on les trouve presque tous dans les régions montagneuses et sablonneuses. Mais ils concourent à la fertilité générale du pays, en fixant les brouillards de l'atmosphère, en conservant et en distribuant avec mesure l'humidité du sol. Leur conservation est très-importante à ce titre.

Elle est très-importante aussi au point de vue du produit. Aménagés en *taillis*, les bois donnent des produits de moindre dimension et de moindre valeur, fagots, bois à charbon, bois à brûler, planches, merrains, etc., mais un revenu plus fréquent et, par conséquent, pour la plupart des propriétaires, une jouissance plus assurée : c'est pourquoi l'aménagement en taillis est généralement préféré. L'aménagement en *haute futaie* qui donne les poutres, les bois de charpente, les bois de construction maritime, mais qui ne ramène les coupes, c'est-à-dire la réalisation du produit, qu'à des intervalles très-éloignés, ne convient guère qu'aux grandes forêts, surtout à celles dont l'Etat est propriétaire. Les aménagements en taillis eux-mêmes donneraient des revenus trop rares, si les propriétaires qui possèdent un grand espace de bois n'avaient soin de diviser cet espace en cantons

déterminés ou *coupes;* si on laisse pousser pendant quinze ans le bois de chaque canton et que l'espace boisé soit divisé en quinze coupes, il arrive que, chaque année, une coupe est mise successivement en exploitation, et que, chaque année aussi, le propriétaire touche un revenu. Quand on coupe le taillis, on respecte souvent les jeunes arbres les plus vigoureux qu'on laisse grandir durant plusieurs révolutions sous le nom de baliveaux, de modernes, d'anciens, de manière à avoir les bénéfices du taillis et de la futaie. L'art du forestier, moins complexe que celui de l'agriculteur, est néanmoins difficile à pratiquer.

Les bois et forêts constituent donc, par des raisons d'intérêt public et par la nature de leurs produits, un genre particulier de propriété. Aussi sont-ils régis par une loi particulière, le *Code forestier*, promulgué en 1827, à une époque où l'on prenait un vif intérêt à la grande propriété et où l'on venait de fonder l'*école forestière* de Nancy. Plusieurs articles de ce Code ont été modifiés par la *loi du* 18 *juin* 1859 qui a encouragé les semis de bois dans les montagnes et ordonné que le défrichement des bois d'une contenance de 10 hectares au moins ne pourrait avoir lieu qu'après autorisation.

IIIe SECTION

LES DÉBOUCHÉS

43. Les voies de communication. — En agriculture, la question des DÉBOUCHÉS se place, dans l'ordre d'importance, presque sur le même rang que le capital et la science. *On ne produit*, sinon par une erreur qui est fatalement de courte durée, *que ce qu'on peut consommer ou vendre* (voir § 18) ; donc, sans débouchés, pas de vente et, par suite, pas d'agriculture perfectionnée.

C'est précisément ce qui a lieu durant la période agricole (voir § 35). On vend peu ; chaque canton et, pour ainsi dire, chaque cultivateur vit de ses propres produits ; l'agriculture, partout appliquée à nourrir les habitants de la localité, offre peu de variété dans ses procédés et demeure longtemps stationnaire.

Durant la période commerciale, au contraire, le cultivateur cherche à produire non les denrées que consommeront ses voisins, mais les denrées que sa terre donnera le plus facilement et le plus abondamment. Il est évident que le premier résultat sera un *accroissement du produit net :* partant, le second résultat sera la formation et, presque toujours, *l'application à la terre d'un capital plus considérable.* De là le progrès.

Pour l'atteindre, il faut de BONNES VOIES DE COMMUNICATION, rapides et économiques, qui accroissent les débouchés et permettent la division du travail (voir § 18 et 12). Rien de plus aisé à comprendre que cette application de deux lois fondamentales que nous avons étudiées dans la première partie de ce cours.

1° Supposons que, faute de bonnes routes, le transport de l'hectolitre de blé, valant 15 fr. à la ferme, soit de 5 fr. par 10 lieues ; au marché distant de 30 lieues, l'hectolitre devra être vendu au prix exorbitant de 30 fr. Quelque ingrat que soit le sol autour de ce marché, il exigera très-probablement moins

de dépenses pour produire un hectolitre, et toute concurrence éloignée sera impossible. Chaque ferme ne vendra ses produits que dans un cercle fort restreint ; admettons qu'elle trouve des acheteurs jusqu'à la limite de 20 fr.; son rayon sera, dans ce cas, de 10 lieues, et la superficie de son marché mesurera 314 lieues. Admettons maintenant, par une autre hypothèse, que l'amélioration des voies de communication dans tous les sens diminue tout à coup de moitié les frais de transport ; la limite de vente restant la même, le rayon sera de 20 lieues et la superficie du marché de 1256. Ce qui veut dire qu'une diminution de *moitié* dans les frais de transport porte au *quadruple* l'étendue du marché. Bien que les phénomènes ne se manifestent jamais dans la réalité avec une telle rigueur mathématique, cet exemple démontre la grande influence exercée par les voies de communication.

Cette influence appartient, non-seulement aux routes de terre, mais aux canaux, aux progrès de la navigation, aux chemins de fer ; elle appartient aussi aux règlements administratifs de l'intérieur, qui servent d'autant mieux le commerce qu'ils le gênent moins, et aux lois de douanes. A l'époque où les intendants, dans chaque province de France, pouvaient permettre ou défendre à leur gré la sortie des céréales, la menace, toujours suspendue, d'une interdiction agissait comme une aggravation des frais de transport et restreignait l'étendue du marché. Aujourd'hui, les *chemins de fer*, en faisant une révolution dans l'industrie du transport, en ont fait une aussi dans notre agriculture : chaque ferme de France, située dans le voisinage d'une voie ferrée, peut avoir en quelque sorte pour marché la France entière.

2° Il en résulte, comme nous l'avons dit, que chacun produit ce qu'il peut le mieux produire. Ici l'herbe pousse drue et fine ; mais il fallait autrefois réserver aux céréales une bonne partie du terrain. Aujourd'hui on étend les prairies, et l'on va au marché vendre de beaux bestiaux, en échange desquels on obtient beaucoup plus de froment et de meilleur froment que n'en eût donné un sol trop humide. Depuis les chemins de fer, la Bretagne, grâce à son climat, donne des légumes à Paris ; la Nor-

mandie et le Perche élèvent des chevaux pour les fermes de la Beauce.

La circulation agricole acquiert de plus vastes proportions. Avant les débouchés, elle se produisait tout entière, comme elle se produit encore en majeure partie, de la terre au bétail et du bétail à la terre dans une même ferme. Avec les débouchés, elle se produit de la campagne à la ville qui reçoit et consomme les produits, et de la ville, qui fournit les boues, les déchets, la poudrette, à la campagne qui les utilise ; pendant que l'atmosphère voiture sans frais les gaz, le commerce porte promptement les solides et les liquides, résidus des végétaux et des animaux, et répare les forces de la terre en lui rendant, après de lointaines pérégrinations, les éléments de sa fécondité, issus de son propre sein.

La nature a quelquefois séparé les substances terreuses qui constituent le sol labourable, ici le calcaire, là l'argile, ailleurs le sable, et le labourage est impuissant : témoin la Champagne Pouilleuse et la Sologne. Le commerce, sollicité par la facilité des communications, intervient, porte le calcaire sur l'argile, l'argile sur le calcaire, et la terre amendée devient fertile.

Il y a, comme toujours en pareil cas, PROFIT POUR TOUS : profit pour l'agriculteur, qui tire d'un même labeur plus de fruits ; profit pour le consommateur, qui voit affluer vers lui des produits plus variés ; profit pour la société, qui, laissant perdre moins de forces acquises, et utilisant mieux les forces naturelles, obtient une plus grande masse de jouissances.

44. Les villes et les marchés. — Diverses raisons s'opposent à ce que les cercles de débouchés tracés mathématiquement soient d'une exactitude absolue. En voici une, entre autres. Ce n'est pas le sol qui achète, c'est l'homme. Percez une route de dix lieues à travers la lande, vous ne gagnerez peut-être pas vingt consommateurs. Percez une route de trois lieues qui conduise à une grande ville, et vous en gagnerez plus de vingt mille. Conclusion : *la proximité d'une grande ville exerce sur la culture la même influence qu'une grande étendue de marché.* Aussi, nulle part, la terre, en France, ne donne de plus ri-

ches revenus qu'aux environs de Paris, particulièrement consacrés à la culture maraîchère, et nos plus riches départements agricoles sont ceux du Nord, où l'industrie a créé depuis longtemps un grand nombre de populeuses cités. Ce qui nous ramène à cette autre conclusion, que divers aspects de l'économie nous ont déjà fait entrevoir : RICHE INDUSTRIE, RICHE AGRICULTURE.

Les marchés et les foires ont été institués pour faciliter l'écoulement des produits, surtout des produits agricoles. On désigne généralement sous le nom de *foires* les réunions qui ne reviennent qu'à de rares intervalles, le plus souvent une fois par an, et, sous le nom de *marchés*, celles qui reviennent une ou plusieurs fois par mois, le plus souvent toutes les semaines. La facilité des communications tend à amoindrir l'importance des foires, parce que, grâce au commerce en gros, chacun peut se procurer une denrée au moment même où il en a besoin, sans attendre la solennité. Le commerce de détail, quoique dans une moindre mesure, fait concurrence aux marchés, parce qu'il fournit tous les jours les denrées et épargne la peine de les aller acheter dans un quartier éloigné.

Le commerce agricole, commerce en gros et commerce en détail, est donc utile à la consommation. Quand il se développe naturellement, sans moyens artificiels, on peut être certain que c'est toujours en vue de la servir d'une manière plus prompte, plus commode ou plus économique. C'est pourquoi il faut laisser faire le commerçant; s'il n'a pas réellement trouvé la voie la meilleure, un autre viendra qui, l'ayant découverte et envisageant la probabilité d'un profit pour lui-même, lui fera concurrence et réussira, s'il est *meilleur serviteur du public que son voisin.*

Ainsi, loin de nous les mots d'accapareurs et d'accaparement. Tout commerce consiste dans un transport : transport de la marchandise d'un lieu dans un autre, transport de la marchandise d'un temps à un autre, transport de la marchandise d'un propriétaire à un autre (voir la 4e partie). Le premier mode met à la portée des consommateurs la chose qui gisait moins utile dans les lieux de production ; le second mode réserve la chose, qui serait peu utile dans un temps, pour un autre temps où elle

sera plus utile et où ce surcroît d'utilité sera prouvé par l'accroissement même du prix de vente ; le troisième mode est le moyen pratique par lequel s'opèrent le plus souvent les deux autres.

Un marchand de grains n'est pas autre chose qu'un commerçant faisant un ou plusieurs transports de ce genre, amenant sur le marché les blés des régions éloignées, réservant le blé récolté pour le vendre au fur et à mesure des besoins, et achetant aux producteurs ou à d'autres commerçants de quoi approvisionner son propre magasin : *c'est par le mécanisme naturel du commerce et de l'approvisionnement, fondé sur l'intérêt personnel des négociants, qu'est, mieux que par toute combinaison factice, assurée la subsistance des grandes villes.*

45. L'importation et l'exportation agricoles. — La loi économique qui règle les rapports de deux cantons, règle également les rapports de deux Etats : pour les uns comme pour les autres, il est avantageux d'avoir le marché le plus étendu.

Mais les tarifs de douanes qui régissent l'entrée et la sortie des marchandises aux frontières ne sont pas toujours rédigés conformément à cette loi économique. Ils subissent :

1° L'*influence fiscale*, laquelle est légitime quand elle est modérée, parce que les produits qui entrent dans un pays, faisant partie de la richesse nationale et en étant une manifestation, sont une matière imposable ;

2° L'*influence politique*, qui fait proscrire ou frapper de droits, pour cause de mésintelligence, les produits de tel Etat plutôt que ceux de tel autre, influence fâcheuse qui a pour effet de confondre deux ordres de choses distinctes, les relations des individus dans la vie civile et les rapports des Etats entre eux ;

3° L'*influence de certaines illusions économiques*, que l'on prend quelquefois pour des lois économiques.

C'est, par exemple, une illusion économique qui a inspiré le tarif connu sous le nom d'*échelle mobile*. Ce tarif qui a régi le commerce des céréales, en France, pendant un demi-siècle environ, consistait principalement à mettre à l'importation un droit croissant à mesure que s'abaissait le prix de vente sur les mar-

chés français, et à interdire toute mportation quand le prix descendait au-dessous d'une certaine limite ; le but était de *réserver le marché français aux producteurs français*, d'autant plus exclusivement que ces producteurs trouvaient plus de difficulté à vendre. On espérait ainsi maintenir pour les agriculteurs ce qu'on appelait le prix rémunérateur ; on oubliait qu'en élevant le prix de vente au profit du producteur, on prenait la grave responsabilité de fausser l'équilibre naturel des valeurs au détriment du consommateur qui n'est pas moins digne d'intérêt. On ne parvint pas même à donner de la fixité aux prix et à empêcher les grandes baisses ; car, sous l'empire de cette législation, l'hectolitre de blé valut tantôt 40 fr. et tantôt 12 fr.

L'échelle mobile a été supprimée par la loi du 15 juin 1861 et la liberté du commerce des grains établie, moyennant un droit fixe de 50 centimes par hectolitre à l'importation. Le principal effet du nouveau régime a été de permettre au commerce de faire, dans le cas de mauvaise récolte, ses approvisionnements avec sécurité, sans que le négociant ait désormais à redouter, entre l'époque de l'achat à l'étranger et l'époque de l'introduction en France, une surélévation de droit ou une interdiction absolue ; partant, le principal résultat a été de *modérer*, en temps de cherté, par des importations plus considérables, *la hausse du blé* (voir § 18).

La liberté commerciale est le plus sûr pourvoyeur des nations (voir 4e partie, 3e section).

La France a, de tout temps, importé et exporté du blé et des farines, et, même sous le régime de l'échelle mobile, la somme de ses importations a été supérieure à la somme de ses exportations. La liberté a régularisé ce double courant et a particulièrement développé l'industrie de la minoterie, les négociants introduisant aujourd'hui en France une grande quantité de grains qu'ils réexportent en farines. Depuis sept ans, l'importation des grains et farines a varié entre 15 millions 1/2 (1861) et 1 million 1/2 (1865) d'hectolitres, et l'exportation, entre 8 millions 1/2 (1865) et 1 million 1/2 (1861) : ces variations, qui se traduisent, d'une année à l'autre, par une dette d'environ 300 millions de francs ou par une créance de 150 millions (différence :

450 millions), exercent une très-notable influence sur l'état général du marché français.

46. L'enseignement agricole. — Nous avons dit (voir § 39) quelle importance avait dans l'agriculture, comme dans tous les modes de la production, la SCIENCE, un des deux instruments de la puissance de l'homme sur la nature. L'*accroître* et la *propager* est un des premiers devoirs de tous ceux qui veulent le progrès de la richesse. Le capital se conserve et se forme par l'épargne ; la science se forme et se conserve par l'enseignement que l'on peut, sur les matières agricoles, distinguer en deux espèces : 1° *enseignement mutuel des hommes* entre eux par la pratique et par les réunions scientifiques, lequel a principalement pour objet de former et d'accroître la science par les expériences, les discussions, le concours des agronomes; 2° *enseignement de la jeunesse*, par les leçons des maîtres, lequel a principalement pour objet de propager et de conserver la science acquise en la transmettant d'une génération à l'autre.

De la première espèce sont les *chambres consultatives d'agriculture*, établies dans certains arrondissements, et présidées par le préfet, ou le sous-préfet, et le *Conseil général d'agriculture* qui n'a pas encore été convoqué, les *concours régionaux* qui se tiennent périodiquement dans les grandes villes de nos douze régions agricoles, les *Comices agricoles*, qui sont des concours d'arrondissement ou de canton, les nombreuses sociétés d'agriculture, entre autres la *Société centrale et impériale d'agriculture*, dont le siége est à Paris.

De la seconde espèce sont les trois *écoles d'agriculture* (Grignon, Grand-Jouan, la Saulsaie), dépendant du ministère de l'agriculture, les *colléges d'enseignement secondaire spécial* particulièrement destinés à l'enseignement agricole (Napoléon-Vendée, etc.,), les *fermes-écoles*, les *écoles-vétérinaires* (Alfort, Lyon, Toulouse) ; au-dessus de cet enseignement pour ainsi dire secondaire ou professionnel, le *Conservatoire impérial des arts et métiers*, à Paris, dont plusieurs cours sont consacrés à l'agriculture. Pendant quelques années, il y a eu, à Versailles, un Institut agronomique, exclusivement consacré à l'enseignement agricole.

TROISIÈME PARTIE

L'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE (1)

Ire SECTION

L'HOMME ET LE TRAVAIL

47. La classification des industries. — Par son travail, l'homme produit toutes les utilités qu'il consomme et dont la nature lui fournit les éléments (voir § 10); le travail productif, de quelque genre qu'il soit, est désigné par le terme général d'INDUSTRIE, lequel signifie, à proprement parler, activité laborieuse, autrement dit activité humaine appliquée à produire des utilités.

(1) Les principaux ouvrages à consulter pour cette partie sont :
Divers rapports : *De l'enseignement des classes moyennes et des classes ouvrières en Angleterre*, par MM. Marguerin et Motheré, 1 vol. in-fol. *Rapport sur l'état actuel de l'Ens. primaire, en Belgique, en Allemagne et en Prusse*, par M. Baudouin, 10 vol. in-4.
Manuel des affaires, par M. Courcelle-Senueil, 1 vol. in-8.
Traité des brevets d'invention, par M. Renouard, 1 vol. in-8.
Traité du droit industriel, par M. Renouard, 1 vol. in-8.
Études sur le régime des manufactures (le coton, la soie, la laine), par M. Reybaud, 3 vol. in-8.
Le Travail, par M. J. Simon, 1 vol. in-18.
Les Associations ouvrières, par M. Véron, 1 vol. in-18.
Pratique commerciale, par M. Devinck, 1 vol. in-12.
Histoire des classes ouvrières en France, depuis la conquête de J. César jusqu'à la Révolution, par E. Levasseur, 2 vol. in-8.
Histoire des classes ouvrières en France, depuis 1789 jusqu'à nos jours, par E. Levasseur, 2 vol. in-8.
Du salaire, par M. Lehardy de Beaulieu, 1 vol. in-8.

Cette activité peut être employée, soit à tirer du sein de la terre et des eaux, par l'extraction ou par la culture, des substances alimentaires et des matériaux de tout genre, soit à mettre en œuvre, par diverses transformations et mains-d'œuvre, les matériaux obtenus et à les approprier à leur fin, soit à conserver, transporter et échanger les produits naturels et les objets manufacturés dans le lieu et dans le temps où ils doivent être vendus le plus avantageusement. Le premier mode comprend l'INDUSTRIE AGRICOLE ou AGRICULTURE et l'INDUSTRIE EXTRACTIVE ; le second s'appelle INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE ou INDUSTRIE proprement dite, et on y rattache souvent l'industrie extractive; le troisième s'appelle INDUSTRIE COMMERCIALE ou COMMERCE.

Dans cette partie du cours, nous nous occuperons du second mode. Puisque c'est pour satisfaire ses besoins que l'homme travaille (voir § 7), il a dû conformer ses travaux à la nature et à la diversité de ses besoins ; aussi, qui veut tenter une classification méthodique des innombrables industries particulières dont l'ensemble constitue l'industrie générale, doit en chercher la règle dans l'étude même des besoins.

Les besoins à satisfaire sont ceux du *corps* et ceux de l'*esprit*, besoins *matériels* et besoins *intellectuels ;* il faut *nourrir*, *vêtir*, *loger*, dans certaines circonstances *transporter* le corps; il faut *instruire et récréer* l'esprit. De là, dans l'industrie manufacturière, cinq grandes catégories qui correspondent à ces cinq espèces de besoins et qui travaillent à les satisfaire : *industries de l'alimentation*, *industries du vêtement*, *industries du logement*, *industries du transport*, *industries des besoins intellectuels*. Il faut observer toutefois que le besoin de nourriture trouve en grande partie sa satisfaction directe dans l'agriculture qui lui fournit certains produits, tels que fruits, légumes, viande, n'exigeant pour être consommés aucune main-d'œuvre industrielle.

Pour fabriquer les produits propres à la satisfaction de nos besoins personnels, il faut souvent donner aux matériaux une ou plusieurs façons préalables; il faut toujours employer des outils, presque toujours des machines et des agents chimiques. Plus l'industrie est développée, plus les outils et machines sont nombreux et compliqués, plus aussi les agents chimiques jouent

un rôle considérable. Il y a encore là une catégorie particulière d'industries servant à faciliter la production et travaillant pour elle; nous la désignons sous le nom d'*industries préparatoires*, divisées en *industries mécaniques* et en *industries chimiques*.

Cette classification n'est pas absolument rigoureuse, non plus qu'aucune autre, parce qu'il y a des industries qui servent à plusieurs fins à la fois et parce qu'il est impossible de fixer dans des limites infranchissables les besoins de l'homme et les modes de l'activité humaine. Néanmoins, elle est utile pour aider l'esprit à se reconnaître dans l'immense champ de la production, et il est bon de s'en rappeler les grandes divisions, telles que nous les résumons dans ce tableau :

INDUSTRIE AGRICOLE ou AGRICULTURE produisant des substances alimentaires et des matériaux.		
INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE ou INDUSTRIE proprement dite, façonnant la matière suivant nos besoins.	INDUSTRIE EXTRACTIVE fournissant surtout des matériaux.	
	Industries préparatoires travaillant pour faciliter la production.	mécaniques.
		chimiques.
	Industries travaillant pour satisfaire directement des besoins personnels de l'homme.	*Ind. de l'alimentation.*
		Ind. du vêtement.
		Ind. du logement.
		Ind. du transport.
		Ind. des besoins intellectuels.
INDUSTRIE COMMERCIALE ou COMMERCE apportant en temps et en lieu utiles les produits.		

48. Le groupement des industries. — Toutes les branches de l'industrie proprement dite ne sont pas également développées dans tous les lieux et dans tous les temps ; elles subissent, comme l'agriculture, l'influence des *conditions sociales* et des *conditions naturelles*.

Examinons les conditions sociales. Nous voyons, à la lumière de l'histoire et de la géographie, que l'industrie est rudimentaire et simple chez les sauvages, très-développée et très-variée chez les peuples d'une civilisation avancée : c'est une application de la troisième loi que nous avons constatée, relativement à la division du travail (voir § 12). Nous voyons que les hommes cultivent d'abord les branches les plus nécessaires à l'entretien de la vie, c'est-à-dire commencent par se procurer, grâce à la chasse, à la pêche, quelquefois à une sorte de culture grossière, des aliments ; qu'en second lieu, ils songent à se bâtir des abris meilleurs que les antres des rochers ou le feuillage des arbres, et construisent des huttes de bois et de mousse, puis des maisons de pierre ; que, selon les climats, ils s'inquiètent, tôt ou tard, de se vêtir, jetant, au début, sur leurs épaules, les dépouilles des bêtes dans le Nord, s'ornant, sous le ciel des tropiques, de quelques parures, et n'apprenant, que dans un état plus civilisé, à confectionner des tissus et des habits. Cependant, les trois branches primordiales de l'alimentation, du vêtement et du logement existent actuellement, ainsi que celle du transport, même chez les peuples les plus arriérés du globe. Le progrès de la richesse développe ces branches et les diversifie presque à l'infini.

Quant aux industries des besoins intellectuels, on peut dire qu'elles sont le cachet des peuples civilisés : chez eux seuls on rencontre des papetiers, des imprimeurs, des graveurs, etc.

Entre les diverses industries, il y a une proportion naturelle : si tout un peuple s'adonnait exclusivement au bâtiment ou au transport, ce peuple mourrait promptement de faim. Mais quelle est la proportion et qui se chargera de la fixer ? Elle est essentiellement variable, puisque chaque progrès de la civilisation permet à une nouvelle industrie de se produire ou à une industrie ancienne de s'accroître. *La hausse* ou *la baisse constante des profits dans une industrie* (voir § 19) *est l'indice*

le plus certain de l'insuffisance ou de l'excès d'un genre particulier de production; la liberté du travail, ainsi que nous l'avons indiqué dans la cinquième loi relative à la division du travail (voir § 12), permet aux individus de profiter de cet indice et tend à maintenir l'équilibre entre les différentes branches de l'industrie.

C'est encore aux conditions sociales qu'est dû dans un pays civilisé le groupement d'un grand nombre d'industries sur certains points; quelle que soit la cause qui ait d'abord donné naissance à *une agglomération d'hommes* sur ces points, leur présence *devient un centre d'attraction industrielle d'autant plus énergique que la masse des consommateurs est plus considérable :* c'est ainsi que Paris est devenu la ville de France où l'industrie est le plus active, le plus variée, le plus divisée, et le marché où l'on se procure le plus aisément des ouvriers en tout genre; que la fabrication des tissus de coton à Mulhouse et dans les environs a engendré la fabrication des produits chimiques et des machines.

Les conditions naturelles ont pour effet d'amener certaines divisions du travail entre les nations, selon les climats, et, dans le sein d'une même nation, selon les qualités propres à chaque portion du territoire. Par exemple, la navigation maritime ayant nécessairement pour point de départ les côtes et, sur les côtes, les endroits qui présentent aux navires un accès facile et un abri sûr, l'industrie de la construction des navires, laquelle est une subdivision de l'industrie du transport, se fixera dans ces mêmes endroits et y sera probablement d'autant plus importante que la navigation sera elle-même plus active : c'est ainsi qu'en France, le Havre, Bordeaux, Marseille possèdent les plus grands chantiers de construction pour la marine marchande.

Autres exemples. La riche agriculture de nos départements du Nord produit une grande quantité de betteraves : c'est dans le Nord que s'établissent nos fabriques de sucre. La nature a placé nos plus riches dépôts houillers dans le voisinage de Valenciennes et dans le département de la Loire : auprès du bassin de Valenciennes et du bassin de la Loire s'installent des industries qui consomment beaucoup de combustible : les verreries, les hauts-fourneaux, les forges, etc.

De ces considérations, nous pouvons conclure que l'emplacement d'une manufacture ne doit pas être pris au hasard ; que *le succès d'une entreprise industrielle dépend étroitement de certaines conditions générales, sociales et naturelles* qu'il convient tout d'abord d'étudier et qu'on ne néglige pas sans s'exposer à la ruine.

49. La répartition du travail. — Le succès dépend, non moins étroitement, de certaines conditions particulières à chaque entreprise, ayant rapport les unes à la forme même de l'entreprise, les autres aux qualités personnelles des individus qui la dirigent ou qui y coopèrent. L'expérience nous en met tous les jours sous les yeux des preuves nombreuses : dans une même ville, dans un même quartier, des fabriques ou des boutiques du même genre éprouvent les fortunes les plus diverses, celles-ci prospérant, celles-là végétant ou même tombant en faillite.

La forme d'une entreprise, quoique susceptible de beaucoup de variétés, n'est pas absolument arbitraire. Elle *est subordonnée à la somme des capitaux de l'entrepreneur* (voir plus loin, la 2e section) : gros capital permet grande entreprise; petit capital n'admet que petite entreprise. Sur cette matière, il importe au plus haut point de ne pas exagérer ses ressources lors de l'installation première; qui tente, par sotte vanité ou par ambition mal calculée, plus que ses forces ne le lui permettent, s'expose à un prompt désastre ou tout au moins se met dans la gêne pour sa vie entière, et tourne le dos à la fortune dont il avait voulu prématurément affecter les dehors. *Elle est subordonnée à l'étendue du marché*, lequel lui-même peut être restreint, soit par la nature même de l'industrie, soit par la population du lieu : ce qui revient toujours à dire, qu'étendue du marché signifie nombre et puissance d'achat des consommateurs (voir § 12). C'est ainsi, par exemple, qu'un atelier de joaillerie ne saurait être monté d'après les mêmes méthodes et dans les mêmes dimensions qu'une grande usine à fer, et qu'un aubergiste de village ne pourrait s'installer sur le modèle d'un hôtel de Paris ou de Lyon.

Il y a des professions qui appartiennent naturellement à la

petite industrie, d'autres à la *grande industrie*. Toutefois, le classement n'est pas absolu ; il peut varier avec les circonstances qui l'ont déterminé : la filature était, il y a un siècle, non-seulement une petite industrie, mais une industrie domestique qu'exerçait la paysanne au coin de son feu ou en vaquant à ses autres affaires ; elle est devenue, depuis l'invention du métier à filer, une des branches les plus importantes de la grande industrie moderne. *Le progrès de la science*, et surtout le progrès de la mécanique, *tend*, comme l'accroissement des capitaux, *à élargir le domaine de la grande industrie* aux dépens de la petite.

Les qualités personnelles de l'entrepreneur sont pour beaucoup aussi dans les dimensions à donner à l'entreprise. Il ne faut jamais perdre de vue ce principe, que, si l'homme ne peut rien sans la nature et sans le capital, *les conditions naturelles les plus favorables et les capitaux les plus abondants ne peuvent rien produire sans un homme capable de les faire valoir*. Un homme instruit et intelligent, ayant *l'esprit d'ordre*, de la *suite dans les idées*, de *l'autorité dans le commandement*, une *expérience suffisante des détails d'une industrie*, est apte à diriger une entreprise aussi vaste que le permettent le genre d'industrie qu'il abonde et le capital dont il dispose. Mais combien n'est-il pas rare de voir réunies au même degré ces qualités dans une même personne ?

Il y a place dans le champ du travail pour tous les genres d'activité. Tel a peu de capital, mais beaucoup d'énergie au travail, plus d'adresse dans les doigts que de fermeté dans la volonté : que, profitant de sa qualité dominante, il travaille de ses mains, comme artiste ou comme artisan, sans se hasarder à fonder un vaste établissement dans lequel il annulerait lui-même ses dons naturels pour ne mettre en jeu, à son grand détriment, que ses défauts. Tel autre a l'esprit d'ordre, sans avoir l'adresse des doigts ni l'autorité du commandement ; il serait mauvais artisan ou médiocre patron, mais il réussira peut-être très-bien comme employé et brillera au second rang. Chef d'une grande manufacture, patron d'une petite industrie, artiste ou artisan, employé, ouvrier, quel que soit le rôle que nous remplissions, nous le remplissons plus utilement que tout autre pour la société

et pour nous-mêmes, si c'est celui auquel nos qualités naturelles ou acquises nous rendent le plus apte. Le chef d'une manufacture qui livre chaque année pour 1 million de produits et qui réalise 50,000 francs de profit net, ferait une sottise si, renonçant à sa position, il se mettait à l'établi pour gagner 10 francs par jour ; il priverait lui-même et la société de toutes les utilités qu'il crée par son intelligente direction. L'ouvrier, au contraire, qui gagne 10 francs, grâce à son habileté exceptionnelle, doit, avant de songer à s'établir, consulter ses forces; il est évident que, si, après s'être établi, il ne devait, tous les autres frais payés, lui rester pour son entretien et pour son profit qu'une somme inférieure à 3,000 francs, la société et lui auraient perdu au changement. La perte serait bien plus grande s'il faisait faillite ; car l'ouvrier non-seulement se serait condamné à être entièrement inutile, mais il serait devenu nuisible, détruisant ses capitaux ou les capitaux d'autrui engagés dans son entreprise. En tout, il faut considérer la fin : *le meilleur poste pour chacun est celui où il rend le plus de services.*

Qui le lui assignera ? Son propre jugement. La liberté seule permet à toutes les activités de s'élever jusqu'au degré où elles peuvent monter, et cette même liberté, éclairée par le bon sens, leur dit de s'arrêter au point où elles cesseraient de croître en utilité.

L'économie industrielle ne peut leur fournir sur le choix d'une carrière que des indications très-générales dont il appartient ensuite à chacun de tirer des conseils pour les cas particuliers. Elle proclame l'immense importance du capital, et par conséquent leur indique, en premier lieu, que s'ils commencent sans posséder eux-mêmes en quantité suffisante ce puissant instrument de production ou sans s'être assurés son concours, ils courent à leur perte : avec l'*intelligence* et l'*assiduité au travail*, l'ouvrier et l'employé réussissent ; l'entrepreneur qui, à ces qualités, ne joint pas le *capital*, échoue. En second lieu, elle leur dit que plus les salaires et profits sont élevés dans une industrie, plus cette industrie réclame d'activités nouvelles ; il faut toutefois se garder de prendre l'exception pour la règle et de juger de cette élévation par un cas spécial que démentirait la moyenne ; il faut aussi se rappeler que les industries nouvelles ont en général des débuts

pénibles, qu'elles donnent de beaux bénéfices quand elles ont traversé avec succès la première période de formation, et que les bénéfices tendent bientôt, par l'effet de la concurrence des producteurs, à descendre, dans une troisième période, au niveau ordinaire des profits.

Mais, quelle que soit l'entreprise que tente un individu, il ne doit pas s'y jeter à l'aventure : *l'intelligence ne saurait se vanter de suppléer à l'expérience.* C'est pourquoi il doit faire comme apprenti, comme ouvrier ou comme employé, un stage, c'est-à-dire apprendre, sous la tutelle d'autrui, et sans risque pour lui-même, les mille détails du maniement des outils, de la direction du personnel, de l'achat des matières, de la vente des produits. S'il commençait par être patron, chacune de ses erreurs et chacun de ses tâtonnements lui coûteraient une portion de son capital, et il ne serait peut-être instruit qu'au moment où il serait ruiné. Il y a donc, en général, avantage pour un fils, quand ses dispositions naturelles s'y prêtent, à succéder à son père, parce qu'il a, pour ainsi dès l'enfance, été initié à la pratique de la profession ; il est bon toutefois que ce fils, avant de commander, apprenne sous un autre patron la discipline de l'obéissance.

50. L'éducation et l'instruction. — Puisque la cause principale du succès de toute entreprise est dans l'homme, il faut s'appliquer à former l'homme, et à développer de bonne heure en lui les qualités morales et intellectuelles qui lui sont nécessaires (voir § 16 et 27).

« Quand le corps est sain, l'esprit est sain, » a dit un ancien. Il est certain qu'une bonne santé est la condition indispensable d'un travail soutenu et énergique, et que l'infirmité d'une constitution débile nuit à l'égalité du caractère et au calme du jugement. Une vie régulière et des exercices modérés, capables d'entretenir la souplesse et de donner la dextérité des membres, sont les deux principales règles de l'*éducation du corps*, dont tous les enfants, dans toutes les conditions, ont également besoin.

Dans toutes les conditions aussi, l'homme a besoin des mêmes qualités de conduite qui font partie intégrante de toute *éducation morale* : une grande *force d'application*, laquelle se forme

dans l'adolescence par de bonnes habitudes scolaires, et se traduit dans l'âge mûr par l'amour du devoir et par la facilité à faire les choses difficiles; une grande *loyauté* dans les rapports de la vie, ce qui procure dans l'adolescence l'amitié des camarades et plus tard, dans la vie industrielle, la confiance de la clientèle, l'estime de tous et l'autorité parmi les confrères. Il nous suffit d'indiquer cet ordre d'idées : c'est dans un traité de morale qu'on les étudiera avec détail.

L'*instruction* qui développe les qualités intellectuelles est aussi nécessaire à toutes les conditions sociales. Mais, après l'*instruction primaire* qui donne à peu près également à tous les enfants les premières connaissances, les méthodes et les matières de l'enseignement diffèrent suivant le but qu'on se propose.

En France, les jeunes gens qui se destinent aux carrières libérales trouvent dans l'*enseignement secondaire classique*, fondé sur la connaissance des langues anciennes, du français, des langues vivantes et des éléments raisonnés des sciences, un moyen de développement puissant.

Ceux qui se destinent à l'agriculture, à l'industrie, au commerce, en un mot aux carrières industrielles, n'ont pas toujours le même loisir et doivent rechercher des voies plus rapides, conduisant à une pratique plus immédiate. Ces voies, à cause de la diversité même de leur but, sont naturellement plus variées que celles de l'enseignement secondaire classique :

Au sortir de l'école primaire, la plupart des jeunes enfants, qui deviendront ouvriers, se forment directement à leur métier par l'*apprentissage*, c'est-à-dire « apprennent » ce métier sous la direction d'un patron, qu'ils voient faire, qu'ils imitent, et qu'ils servent dans ses travaux; il existe plusieurs *écoles d'apprentissage* où, sous la surveillance d'instituteurs, des enfants complètent leur instruction primaire et reçoivent en même temps l'instruction professionnelle.

Dans le cours de l'apprentissage, ou après l'apprentissage, les jeunes gens peuvent suivre certains cours, les uns généraux, tels que les *cours d'adultes* par lesquels ils fortifient leur instruction, les autres spéciaux, tels que les *cours de dessin*, par lesquels ils acquièrent certaines connaissances utiles à leur professsion.

Ceux auxquels leurs parents peuvent donner le loisir de prolonger leur séjour sur les bancs au-delà de l'école primaire, trouvent l'*enseignement industriel*, dit enseignement secondaire spécial, qui les initie à la connaissance du français et des langues vivantes les plus usitées, telles que l'anglais et l'allemand, de l'histoire et de la géographie, des sciences mathématiques et physiques envisagées surtout au point de vue des applications utiles qu'en fait l'industrie. Cet enseignement, bien qu'il ne se propose pas de préparer directement à telle profession, munit l'intelligence des jeunes gens d'un arsenal d'où ils tireront plus tard des armes efficaces dans toutes les professions et dans toutes les conditions de la vie sociale; par la connaissance de l'anglais et de l'allemand, ils pourront lier facilement des relations avec les pays voisins de la France, y vendre, y acheter, se tenir au courant de l'état des marchés lointains, voyager pour leurs affaires et, par un court séjour dans le pays, s'habituer à parler couramment une langue dont ils possèderont déjà les éléments; par la géographie étudiée avec intelligence, ils apprendront à se rendre compte de l'état industriel et commercial des diverses contrées, des productions variées du globe, des lieux d'où il convient de faire venir certains produits et où il peut être avantageux d'expédier certaines marchandises : la géographie du monde doit être aussi familière à un négociant que les notes du clavier le sont à un pianiste; par les sciences appliquées, ils apprendront comment l'emploi des méthodes rationnelles rend le travail plus économique et plus fructueux, quelles ressources fournissent la mécanique, la physique, la chimie, l'histoire naturelle, et comme quoi, dans une industrie quelconque, il n'est aucune de ces notions, quelque indifférente qu'elle paraisse au premier abord, dont un esprit ingénieux ne puisse quelque jour faire son profit. L'apprentissage n'a qu'un objet déterminé et tout professionnel; l'enseignement industriel est beaucoup plus large et plus compréhensif : il est l'*éducation de l'esprit appropriée aux carrières industrielles*. Pour être fécond, il doit dans ses lignes principales conserver ce caractère de généralité et, avant tout, développer des intelligences; mais il peut, et il doit dans certains détails, varier ses moyens avec

l'emploi probable que les élèves feront de ses leçons ; dans un port de l'Océan, il insistera moins sur l'allemand que sur l'anglais, la grande langue maritime de nos jours; dans le Midi, il préfèrera peut-être l'italien ou l'espagnol; dans une ville telle que Rouen ou Lyon, il appuiera sur la chimie tinctoriale, tandis qu'au Creusot, il donnera plus de temps à la métallurgie.

On ne s'est pas toujours préoccupé au même degré de ce problèmes. Il y a eu un temps, encore peu éloigné de nous, où l'instruction consistait presque exclusivement dans l'enseignement classique, parce qu'elle n'était guère donnée qu'aux enfants des classes supérieures ou à ceux des autres classes que les circonstances dirigeaient vers l'Eglise et vers les professions libérales ; l'enseignement primaire était peu répandu, et l'enseignement industriel n'existait pas : de nos jours, le progrès général de la société a fait de l'instruction primaire une des grandes questions de la politique, et le progrès particulier de l'industrie a rendu nécessaire l'enseignement industriel. La plupart des Etats de l'Allemagne, la Suisse, la Belgique le possèdent. La France, moins avancée, a vu cependant, dans la première moitié de notre siècle se fonder divers établissements libres ou municipaux, tels que l'école Lamartinière à Lyon, l'école Turgot et le collége Chaptal à Paris et plusieurs ministres étudier une organisation générale de ce système d'études; il a reçu la sanction de la *loi du 15 juin 1865*, et cet enseignement s'organise, soit dans les lycées à côté des études classiques, soit dans des établissements spéciaux.

On s'était préoccupé plus tôt de l'*instruction professionnelle* proprement dite, c'est-à-dire de celle qui, ayant un but tout spécial, prépare directement à une profession déterminée et n'est en quelque sorte qu'un apprentissage didactique : elle est le plus souvent le complément necessaire de l'instruction générale. Telles sont, dans les régions les plus élevées de l'application, l'école des Mines, l'école des Ponts-et-chaussées, l'École centrale; dans une sphère plus modeste, les écoles supérieures de commerce, les écoles de arts et métiers, les écoles de filature et de tissage de Mulhouse. Telles sont aussi les nombreux cours de science appliquée qui propagent les grandes découvertes et les

bonnes méthodes et dont le type le plus complet est dans le Conservatoire des arts et métiers, véritable Sorbonne de l'industrie. Ces cours, qui se sont grandement multipliés de nos jours, sont un puissant moyen de diffusion des lumières et d'instruction professionnelle.

51. Le rôle de l'intelligence. — Nous savons (voir § 11) que l'homme travaille avec ses muscles et avec son intelligence. Mais l'action des muscles est très-limitée et le progrès du bien-être, fruit de la civilisation, n'établit à cet égard qu'une différence légère entre un sauvage de l'Australie et un robuste forgeron de l'Angleterre. *L'action de l'intelligence est* au contraire *illimitée;* nous lui devons tout notre outillage, tous nos procédés, en un mot tout ce qui nous distingue de la brute et fait de nous les dominateurs de la nature. Or, l'intelligence ne se forme que par l'instruction ; c'est l'instruction, comme nous l'avons dit (§ 15), qui fait passer d'une génération à l'autre le trésor de la science acquise par le travail et par l'expérience des siècles, qui conserve et qui sert à accroître ce trésor.

Considérée au point de vue de l'utilité générale, la science émancipe l'homme. Pour produire, il faut le travail et le capital; il faut aussi la science qui dirige le travail et qui règle le meilleur emploi du capital. Mais travail et capital doivent être toujours rémunérés, et cela d'autant plus largement, comme nous le montrerons (voir § 53), que la production est plus abondante. Il n'en est pas de même de la science : *elle donne, au début, ses services au rabais, et bientôt elle les donne gratuitement.*

En effet, pourquoi une invention, c'est-à-dire une création nouvelle de la science, se fait-elle accepter dans une industrie? Parce qu'elle permet d'obtenir, soit le même produit à moins de frais, soit avec les mêmes frais un produit meilleur : c'est une raison d'économie, une diminution de l'effort nécessaire pour atteindre une certaine satisfaction. De cette diminution profite tout d'abord soit le vendeur qui recueille plus de bénéfice, soit l'acheteur qui se procure l'objet par un moindre sacrifice.

Voici comment, en second lieu, on passe à la gratuité ; c'est un

point qu'il importe de bien comprendre et qui éclaire tout un côté des phénomènes économiques.

« Nous avons dit que l'homme domptait la matière à l'aide de son intelligence, de son travail et de ses capitaux. Dans cent ans, dans mille ans, ces trois facteurs seront, comme aujourd'hui, *indispensables à la production.*

« Dans cent ans ou dans mille ans, il faudra payer le capital qui s'use et se renouvelle sans cesse ; on le payera d'autant moins cher sans doute qu'il sera plus abondant ; encore faudra-t-il lui assurer au moins une rémunération suffisante pour déterminer les hommes à épargner et à créer des capitaux. Et, d'ailleurs, l'intérêt ne s'abaisse pas en *proportion de l'accroissement* de la masse des capitaux ; quoique fort abondants, les capitaux, s'ils sont très-demandés, enchérissent ; le fait est trop vulgaire pour qu'on soit tenté de le nier. Il en résulte que l'activité industrielle qui multiplie les capitaux, multiplie aussi leurs emplois et limite la baisse de l'intérêt.

« Dans cent ans, dans mille ans, il faudra payer le travail ; car l'ouvrier qui donnera son temps et sa force aura chaque jour besoin de manger, de se vêtir, de dépenser pour vivre. Nous pouvons même affirmer qu'on le payera d'autant plus cher que les progrès de l'industrie seront plus grands : un bien-être plus grand pour tous ou répandu sur un grand nombre d'individus est précisément la conséquence du développement de l'industrie et sa justification.

« D'où viendra donc le bon marché ? Cette question a embarrassé les premiers économistes qui l'ont étudiée, et plusieurs ont déclaré qu'une hausse générale des salaires était une absurdité. En effet, si le total restait le même, comment serait-il humainement possible de donner plus à chacun ? plus à l'intérêt du capital, plus au *profit de l'entrepreneur, plus au salaire de l'ouvrier?* Si les métaux précieux abondaient, on pourrait sans doute donner aux uns et aux autres 2 francs au lieu de 1 franc, mais à une condition, c'est que chaque franc ne procurerait plus qu'une quantité de marchandises moitié moindre.

« Cette supposition rappelle un des procès qu'eut à vider Sancho-Pança dans son gouvernement de l'île de *Barataria*. Un

paysan défiant, ayant donné à un tailleur la quantité de drap nécessaire pour faire un chaperon, voulut voir si le tailleur ne le trompait pas et n'était pas homme à garder pour lui une partie du drap ; il lui demanda en conséquence s'il pouvait, avec la même étoffe, faire deux chaperons. — Oui, je le puis, répondit le tailleur. Le paysan, étonné de cette réponse, et toujours défiant, demanda si l'on en pouvait faire trois. — Oui. — Et quatre? et cinq? — Oui, oui. — Et, quelques jours après, le tailleur, ayant consciencieusement employé toute l'étoffe, rapporta cinq chaperons propres à coiffer des poupées d'enfant. Il est évident que, tant que le total reste invariable, on ne saurait augmenter le nombre des parts qu'en faisant chaque part plus petite.

« Ce que les premiers économistes n'avaient pas vu, c'est que dans la production industrielle l'étoffe s'agrandit ; car l'étoffe, c'est la richesse nationale, et la richesse nationale, on n'en saurait douter, a augmenté depuis un siècle beaucoup plus que le nombre des copartageants. Tandis que la population s'accroissait dans la proportion de 1 à 1 1/2, l'industrie, pour laquelle on ne saurait donner un chiffre précis, s'élevait peut-être dans le rapport de 1 à 10, et le commerce extérieur, que l'on enregistre, s'est certainement élevé dans la proportion de 1 à 7 1/2 (1).

« A l'intelligence et à ses services gratuits, est due en grande partie cette heureuse progression. Nous ne payons plus l'intelligence dépensée il y a cent ans, et cependant elle est à chaque instant notre collaboratrice.

« Dans cent ans, dans mille ans, on ne payera plus l'intelligence que nous dépensons aujourd'hui, et qui, tombée depuis longtemps dans le domaine public, continuera à faciliter gratuitement les travaux de nos arrière-petits-enfants, comme les efforts d'intelligence de nos ancêtres facilitent les nôtres.

« On se sert du levier en payant simplement la valeur de la barre de fer et la journée de l'ouvrier qui la manœuvre, mais sans avoir rien donner à l'inventeur, quel qu'il ait pu être.

« Que paye-t-on quand on achète une charrette ? La matière et

(1) En 1788, le commerce extérieur était de 1 milliard de francs, et la population de 25 millions d'habitants ; en 1866, le commerce extérieur était de 7 millions 1/2 et la population de 38 millions d'habitants.

la façon, c'est-à-dire le bois et les ferrures agencées. Et l'idée? Elle est devenue depuis longtemps gratuite, bien que le même bois, façonné en traîneau ou en crochets, eût rendu infiniment moins de services. Dans un métier à la Jacquart, que paye-t-on? La matière et la façon. Et l'idée qui a, dans une si notable proportion, augmenté la facilité pour l'ouvrier d'obtenir des combinaisons variées ! Elle est gratuite aujourd'hui. Dans une locomotive? La matière et la façon, à moins qu'il ne ne s'agisse de quelque perfectionnement de détail, encore attribué exclusivement à son inventeur ; mais le mécanisme général appartient à tout le monde.

« Que penseriez-vous d'un constructeur qui, supputant la puissance de sa machine, dirait : « Elle vous rendra autant de services que cent chevaux ; il est juste que je vous la vende cent fois plus cher qu'un cheval de trait. » Vous ririez de lui et vous iriez chez le constructeur voisin qui, calculant d'une manière plus raisonnable, dirait, comme ses confrères : « Ma machine m'a coûté tant en matière première, tant en salaires d'ouvriers, j'y ajoute tant pour mes frais généraux et pour mon bénéfice; le total est le prix auquel je vous la cède. » Vous achèteriez à ce dernier, et vous profiteriez gratuitement de l'idée d'employer la vapeur comme moyen de locomotion. Rien de plus légitime, puisque cette idée est tombée dans le domaine public, et que le constructeur en avait lui-même profité gratuitement pour établir sa locomotive.

« Ainsi ce troisième facteur qu'on nomme intelligence se distingue des deux autres en ce qu'il tend à fournir promptement sa coopération à titre gratuit, sans que la valeur intrinsèque de ses services s'en trouve amoindrie.

« Les hommes, malgré leur courte durée sur cette terre, n'y sont pas des êtres isolés. Les générations se succèdent et se tiennent les unes les autres, non-seulement par les liens particuliers de la parenté et par les liens généraux d'une destinée commune, mais par le capital social de l'humanité qu'elles se transmettent, et qui se compose d'un fonds matériel et d'un fonds intellectuel, c'est-à-dire de la masse des capitaux et de l'ensemble des idées. C'est sur ce double fondement qu'est bâtie

la civilisation. Tous deux sont bien précieux, et le devoir de chaque génération est de les conserver, de les accroître et de les transmettre augmentés à la génération suivante.

« Mais le fonds intellectuel est assurément le plus précieux des deux, parce qu'il est la source la plus abondante de la richesse, parce qu'il répartit sur tous avec le plus de libéralité ses bienfaits, et qu'il est celui dont la perte se répare le plus malaisément. Quand une armée ennemie vient à ravager le territoire d'une nation civilisée, la nation se remet à l'œuvre après la retraite des destructeurs, et quelques années suffisent pour effacer la trace de leur passage. Quand la barbarie vient à étendre ses ténèbres sur une belle contrée, il faut de longs siècles pour la tirer de la misère et pour y faire de nouveau fleurir l'intelligence.

« Enfin, par la gratuité qui s'y attache bientôt, ce fonds est celui qui permettra à l'humanité d'approcher le plus de cet idéal impossible à atteindre, à savoir, la nature se pliant, sans effort, aux divers besoins de l'homme (voir § 19). Chaque fois qu'une grande découverte paraît, chaque fois que l'intelligence prend une part plus large dans la coopération industrielle, nous faisons un pas dans cette voie. Voilà comment, d'une matière première plus coûteuse travaillée par des ouvriers plus payés, sort un produit à meilleur marché, et comment se résout le problème de *plus* ajouté à *plus* et donnant pour total *moins* (1) ! »

On voit par là quel rôle important joue l'intelligence dans la production et quel grand intérêt social s'attache à l'instruction qui la développe.

L'intérêt particulier n'est pas moindre. *Chacun, en s'instruisant, augmente sa propre valeur*, et, quelle que doive être sa position, ouvrier ou patron, se prépare un salaire ou un profit plus élevé. Assistez à la paye dans un chantier de construction, et comparez la journée d'un terrassier et celle d'un appareilleur; dans un atelier de mécanicien, et comparez la journée d'un homme de peine et celle d'un ajusteur : vous comprendrez aisément ce que, dans le salariat, une intelligence développée ajoute de valeur à l'homme.

(1) Tiré *Du rôle de l'intelligence dans la production.*

Est-ce à dire que chacune des connaissances que nous acquérons doive, sans limite, accroître le prix de la journée de l'ouvrier ? Non, dans un pays où presque personne ne sait lire, celui qui le sait gagne plus que les autres ; dans un pays où presque tout le monde sait lire, celui qui ne le sait pas gagne moins que les autres : voilà la différence. *C'est la supériorité de quelques-uns au-dessus du niveau général que fait les gains exceptionnels; mais c'est l'élévation du niveau général qui fait la puissance productive d'une nation et le plus grand bien-être de tous.* Souhaitons donc que le niveau général s'élève de plus en plus, et appliquons-nous, chacun en particulier, à nous élever en même temps au-dessus de ce niveau : cette salutaire émulation est une des conditions du progrès moral et du progrès économique.

52. L'art et la science dans l'industrie. — Dans tous les pays et dans tous les temps, l'industrie humaine a reçu sa lumière d'en haut : l'intelligence est descendue sur le travail manuel et l'a fécondé en lui inspirant par les règles de l'ART le sentiment du *beau*, et par les méthodes de la SCIENCE proprement dite les moyens les plus économiques d'atteindre l'*utile*.

Mais elle n'a pas toujours fait sentir son action bienfaisante de la même manière et avec la même puissance.

L'art varie avec les temps ; il se perfectionne, se raffine, dégénère comme les sociétés dont il exprime les tendances et résume l'esprit ; dans ses efforts pour traduire par des formes sensibles l'idée du beau telle que la conçoit son siècle, il est plus instinctif ou du moins plus spontané que la science qui exige de longues réflexions et des millions d'expérimentations accumulées. C'est pour cette raison que l'antiquité, dont le trésor scientifique était encore peu considérable, a pu jeter dans l'art un si grand éclat, et laisser des modèles dont la pureté et la simplicité n'ont jamais été dépassées. C'est aussi pour cette raison que *l'industrie a eu, pour premier maître avoué, l'art*, et qu'elle s'est mise docilement, dès les temps les plus reculés jusqu'à nos jours, sous sa discipline, façonnant les meubles, les poteries, les objets de consommation ordinaire conformément aux types que l'architecture, la sculpture et la peinture proposaient à son imitation, et

donnant à ses créations un cachet particulièrement distingué aux époques où l'art lui-même était le plus florissant, comme en Grèce au temps de Périclès, en Italie, en France au temps de la Renaissance. C'est un des modes de l'application de l'intelligence au travail que développe le spectacle des chefs-d'œuvre, l'étude du dessin et dont doit tenir grand compte toute nation désireuse de conserver ou de donner à ses productions le cachet du beau.

La science s'est tenue longtemps éloignée du travail, parce que le travail manuel était généralement dédaigné et parce que la science elle-même n'avait pas une assez pleine possession des secrets de la nature pour oser tracer des règles certaines aux détails de la pratique. Nous parlons ici, bien entendu, de la science proprement dite, professée par les savants. Car, si sous ce nom nous comprenions toute connaissance rationnelle des choses, l'influence s'étendrait sur tous les temps sans exception, parce que tous les outils, comme nous l'avons dit, relèvent de cette science générale : c'est elle qui a appris aux premiers sauvages à attacher avec une arête de poisson la peau de bête dont ils se couvraient, aux hommes des habitations lacustres à percer un os pour s'en faire une aiguille et aux hommes civilisés à remplacer cet os par une fine tige d'airain ou d'acier, qui a créé le mécanisme ingénieux qu'on appelle métier à tisser.

C'est au XVIIIe siècle que la science proprement dite a fait pour ainsi dire son entrée dans la manufacture : *Watt et Lavoisier ont été ses introducteurs*, apportant, l'un la machine à vapeur, et l'autre la chimie. La machine à vapeur substituant aux bras du manœuvre et aux manéges une force régulière, considérable, a peu à peu transformé les fabriques dont tous les engins ont été soumis aux lois mathématiques de la mécanique ; la chimie a mis la nature à la disposition de l'industrie humaine et n'a pas moins contribué à transformer les fabriques dont beaucoup sont devenues de véritables laboratoires. Actions mécaniques et actions chimiques, c'est-à-dire mouvements et combinaisons de la matière, s'accomplissent aujourd'hui avec la même régularité dans l'usine que dans le cabinet, et l'industriel a, comme le savant, la connaissance raisonnée de leurs causes et de leurs effets. Il ne se fait pas une découverte dans le domaine de la spéculation théo-

rique qui ne passe aussitôt dans le domaine de l'application pratique, qui n'y soit essayée, et ne devienne, si elle est jugée bonne, une des armes ordinaires de l'arsenal industriel. La pratique, enrichie par la spéculation, fournit à son tour à celle-ci un immense champ d'expérimentation, la presse de questions et l'oblige à préciser et à compléter ses découvertes. *Il s'établit ainsi entre la science et l'industrie un courant continu qui profite à l'une et à l'autre :* c'est un résultat de l'étude méthodique de la nature et un des signes caractéristiques du travail au XIXe siècle.

53. La propriété industrielle. — La propriété dérive du travail qui est lui-même une émanation de la personne humaine, (voir § 14) ; elle est aussi respectable que la liberté dont elle est une conséquence. Or, est-il un genre de travail qui soit plus personnel et qui puisse être à plus juste titre considéré comme une émanation directe d'une intelligence libre qu'un travail de la pensée, qu'une INVENTION, et n'est-on pas en droit d'en conclure tout d'abord qu'il n'y a pas de propriété plus légitime et plus sacrée que celle de l'inventeur ? C'est pourtant là un point délicat de l'économie politique sur lequel il convient de ne pas se prononcer avant d'avoir fait une analyse attentive du phénomène.

Lorsque mon travail s'exerce sur la matière, il la transforme, et, si cette matière m'appartient déjà, l'objet qui en résulte est complétement à moi : nul doute à cet égard ; si la matière ne m'appartient pas, et que j'aie loué mon travail, ma propriété, c'est mon salaire, et l'objet appartient à celui qui possédait la matière et qui a payé le travail de transformation : ici encore, aucun doute. D'où vient ce droit de propriété sur la matière même ? Du travail, toujours du travail. Dans un pays désert, que la main de l'homme n'a pas encore accommodé aux usages de la vie sociale, la matière n'a aucune valeur ; c'est une force latente, et le droit de propriété est inconnu. Il ne commence que là où les choses valent la peine d'être appropriées ; c'est pourquoi, dans un pays civilisé et peuplé, il n'y a pas, à l'exception des gaz qui composent l'atmosphère, un seul morceau de matière qui n'ait son propriétaire, et, si par hasard il s'y trouve quelque morceau inoccupé, comme un trésor enfoui ou un gisement métallique,

la loi décide comment il doit être approprié, de manière à éviter toute indétermination et toute obscurité dans le droit positif. Quand une portion de la matière est possédée par un individu ou par un groupe d'individus, elle ne saurait être en même temps à d'autres individus ou à d'autres groupes et ceux-ci ne la pourraient acquérir qu'en la recevant des premiers possesseurs à titre de don, d'héritage, de prix d'un service ou en la dérobant. Ces principes sont clairs et n'admettent pas d'équivoque.

En est-il de même de l'invention? *L'invention est un effort de l'intelligence concevant et réalisant une idée nouvelle.* Or, idée et matière sont choses essentiellement distinctes. Le chanvre que j'ai récolté sur ma terre, filé et tissé de mes mains est devenu ma toile et ne redeviendra jamais une tige de chanvre sauvage que le premier venu puisse s'approprier; il conservera jusqu'à sa complète destruction le caractère indélébile de propriété individuelle, propriété complète et exclusive. L'idée qu'un homme a eue de diviser et d'utiliser ainsi les brins de chanvre, un autre aurait pu l'avoir par un effort de son intelligence tout semblable à celui du premier inventeur. Eût-il été juste d'interdire à cet autre, à tout autre le droit de faire cet effort et de créer un monopole de l'idée de filature et de tissage au profit du premier découvreur et de ses héritiers ? J'ai ajouté un perfectionnement au mécanisme du métier à tisser. Est-il juste que j'accapare à tout jamais l'idée d'améliorer la forme des métiers? Nul ne saurait s'approprier ma toile, malgré moi, sans commettre un vol; mais, de mon côté, je ne saurais m'approprier l'idée ou une partie de l'idée de tisser sans restreindre la libre expansion des facultés intellectuelles d'autrui et sans porter atteinte au droit de mon prochain. La liberté, qui est le fondement même de l'idée de propriété, proteste contre une application abusive du droit de propriété dans le domaine de l'intelligence, et nous sommes amenés à comprendre que *l'invention ne constitue pas une propriété complète et exclusive.*

Et pourtant quelle immense influence n'exerce-t-elle pas? C'est par elle surtout que se manifeste le rôle de l'intelligence dans la production (voir § 50), et c'est d'une série d'inventions successives que se compose le trésor de nos connaissance scientifiques et de nos procédés industriels. Elle a une part trop grande dans le pro-

duit obtenu pour n'en pas mériter une dans la répartition. Quelle sera cette part ? On peut imaginer à cet égard des combinaisons diverses et également équitables, pourvu qu'elles répondent à ces deux conditions : *rémunération temporaire*, puisque l'invention n'a pas le caractère perpétuel de la propriété, et *remunération proportionelle*, parce qu'il est juste que le salaire soit en raison directe du service.

Un autre, dit-on, aurait pu faire la même découverte, c'est vrai. On dit plus, un autre l'aurait certainement faite; car une invention n'est jamais une création de toutes pièces, sortie tout à coup d'un cerveau humain comme Minerve tout armée est sortie du cerveau de Jupiter; c'est un simple perfectionnement, c'est-à-dire une petite portion d'idée nouvelle ajoutée à la masse des idées déjà anciennes, un grain de sable déposé sur la montagne de la civilisation, et qui ne se trouve placé si haut que parce qu'il est supporté par les milliards de grains de sable antérieurement déposés. C'est encore très-vrai ; si une invention récente a permis de doubler les effets obtenus par une armature, c'est que Jacquart avait inventé sa mécanique; si Jacquart avait inventé sa mécanique, c'est que Vergier, Vaucanson et Falcon lui avaient frayé la voie; si Vaucanson a été un mécanicien si ingénieux, c'est que trente siècles avaient travaillé à fonder la mécanique, et si Vergier et Falcon ont si bien employé le métier, c'est que des générations nombreuses d'artisans l'avaient peu à peu amené, du point où nous le montrent les monuments des anciens Egyptiens, au point de perfectionnement où le trouvait le XVIIIe siècle. Mais ce qui n'est pas moins vrai, c'est que ce perfectionnement, quel qu'il soit, ne passe dans l'industrie que parce qu'il donne le produit à moins de frais ou de qualité meilleure (voir § 51), qu'il constitue par conséquent un service véritable, immédiat. Un autre aurait rendu ce service, le lendemain peut-être, mais peut-être aussi dans trente ans ou plus. Quelle perte! La société a donc intérêt à assurer le salaire de l'idée, car, si elle ne le faisait, elle découragerait les inventeurs qui auraient toutes les dépenses et toutes les peines de la recherche, et qui, dès qu'ils produiraient la découverte, s'en verraient immédiatement enlever les bénéfices par la concurrence de ceux qui

n'auraient fait aucun effort; de là, la légitimité d'une remunération temporaire dérivant du *droit de priorité* en faveur de celui qui, le premier, produit l'idée sous une forme pratique.

Comment proportionner la rémunération au service? Apparemment le meilleur moyen est de laisser l'inventeur exploiter seul l'idée pendant un certain temps; est-elle mauvaise ou impraticable, le bénéfice est nul; très-utile, les profits sont considérables. La société n'a pas à réclamer; elle ne paie qu'en raison de ce qu'elle reçoit; chacun est libre de prendre ou de ne pas prendre le produit nouveau, et, si la foule se presse pour l'acheter, c'est qu'elle le trouve plus avantageux que les produits du même genre dont était auparavant approvisionné le marché.

Cette rémunération temporaire et proportionnelle est assurée par la législation des *brevets d'invention*. L'antiquité et le moyen âge ne l'ont pas connue : la première, parce qu'elle faisait trop peu de cas de l'industrie; la seconde, parce que l'industrie, organisée en corporations, était exploitée dans une sorte de communauté de procédés qui excluait l'appropriation individuelle. Le brevet d'invention est contemporain de l'émancipation de l'industrie; le dix-septième et le dix-huitième siècle n'en avaient eu qu'une idée confuse dans les priviléges royaux. Il date, en France, de la *loi de* 1791, qui a posé le principe de la *jouissance exclusive de l'invention industrielle au bénéfice de l'inventeur pendant une durée de quinze années au plus*, et il est régi aujourd'hui par la *loi du* 5 *juillet* 1844 qui, en exigeant l'addition des mots : *sans garantie du gouvernement*, a affirmé en termes explicites que l'État ne faisait que constater une demande de priorité, sans garantir ni la validité de la demande, ni la réalité de la découverte, et qui, en réglant le payement du brevet en *annuités de* 100 *francs*, a facilité aux inventeurs pauvres le moyen de faire valoir leur droit.

Les *dessins de fabrique* rentrent dans la grande famille des inventions industrielles; mais ils sont régis par une législation particulière (*loi du* 18 *mars* 1806) qui en assure la *propriété pleine* et entière à ceux qui en ont fait le dépôt au conseil des prud'hommes; c'est une anomalie d'accorder à un simple des-

sin et modèle un droit supérieur à celui que la loi reconnaît à l'invention d'un procédé industriel.

Les *marques de fabrique* sont d'une autre nature ; elles ne reposent pas sur une invention, mais elles sont en quelque sorte la signature apposée par le fabricant sur son produit, et leur valeur est en raison directe du crédit dont il jouit lui-même sur le marché. Elles ont donc un caractère tout personnel, et partant elles constituent un droit de propriété individuelle. Prendre la marque de fabrique d'un autre, ce n'est pas faire acte de liberté, c'est tout simplement voler clandestinement la réputation d'autrui ; aussi la *loi du 23 juin* 1857 garantit-elle la *propriété exclusive de toutes marques de fabrique dont le dépôt a été fait au tribunal de commerce*, et, comme l'intérêt qui s'attache à la conservation de ce genre de propriété peut n'être que passager, elle exige, pour continuer la garantie de l'Etat, que le dépôt soit renouvelé tous les *quinze ans*.

IIe SECTION

LE CAPITAL

54. La nature du capital. — L'économie politique se résume dans un petit nombre de notions très-générales qui se retrouvent dans toutes les manifestations de l'industrie humaine : telle est la notion du travail; telle est aussi celle du capital. Quelque branche de la production que l'on étudie, on est toujours certain de les y retrouver ; le mode d'application varie ; le principe demeure toujours le même, et c'est précisément pour cette raison que le travail et le capital sont placés au nombre des « notions fondamentales » de la production.

Nous avons dit que par le mot capital on désignait tout produit épargné et utilisé pour une production nouvelle (voir § 15). Insistons encore sur cette définition afin de bien nous pénétrer de la signification économique d'un mot que le langage vulgaire

prend dans des acceptions diverses. Pour qu'il y ait capital, il faut que trois conditions se trouvent réunies : 1° un *produit*, c'est-à-dire une création d'utilité, résultat d'un travail et très-probablement d'un capital appliqué à la matière (voir § 16); 2° l'*épargne* de ce produit, c'est-à-dire l'abstinence volontaire des jouissances qu'aurait pu se procurer le producteur par la consommation immédiate et personnelle du produit (voir § 13); 3° l'*emploi en vue d'une production nouvelle*, ou, suivant un terme fréquemment employé, en vue de la reproduction.

Les deux premières sont en quelque sorte les conditions préalables. D'elles dépendent l'abondance ou la rareté du capital. Il est évident que si l'on produit peu, il sera de toute impossibilité qu'il y ait beaucoup de capital; mais si, tout en produisant beaucoup, on épargne peu, on sera encore réduit à n'avoir pas beaucoup de capital; car, production, épargne et consommation, capital, sont des termes liés entre eux par des rapports mathématiques dont il faut se faire une idée précise. La somme totale des capitaux d'une nation se compose de toutes les épargnes accumulées antérieurement et qui, n'ayant pas été encore détruites par l'usage et par le temps, sont utilisées ou propres à être utilisées présentement. Quand le corps social est dans l'état de santé, c'est-à-dire quand la société n'est pas sous le coup d'une crise passagère ou dans une période de décadence, à cette somme totale des capitaux préexistants, conservés ou renouvelés, s'ajoute annuellement la somme des capitaux formés dans l'année. Cette dernière provient de *l'épargne de l'année*, laquelle *est égale à l'excédant de la production sur la consommation improductive*; si on a beaucoup produit et beaucoup consommé, l'excédant est faible et peut être nul ; si on a beaucoup produit et beaucoup épargné, l'excédant est considérable; c'est pourquoi nous avons dit (voir § 13) que le travail et l'épargne étaient les deux vertus cardinales de l'économie politique. Il peut arriver qu'on n'épargne pas du tout et qu'on consomme plus qu'on n'a produit dans l'année ; alors le corps social n'est pas en état de santé, et la nation est obligée pour subsister de détruire une portion des capitaux antérieurement formés.

55. L'emploi du capital. — La troisième condition, l'emploi, est celle qui caractérise essentiellement le capital. Toute épargne qui est appliquée à la production, devient capital; elle peut y être appliquée sous les formes les plus diverses, ayant toutes cependant ce trait commun d'être des *avances à la production*, et partant de *devoir être récupérées sur le produit futur*. Un manufacturier emploie du fil, de la colle, des ouvriers qu'il salarie pour faire un tissu. Fil, colle, salaires sont évidemment des avances faites par l'industriel pour obtenir le produit, et il est aisé à comprendre qu'il récupèrera ou cherchera à récupérer la totalité de ces avances par le prix de vente du tissu. Mais pour tisser il a fallu des métiers; pour placer les métiers, un bâtiment; pour faire fonctionner dans son ensemble la manufacture, une foule d'autres engins, voitures, machines, et plusieurs employés ou commis : ce sont encore des avances à la production. Comment les récupèrera-t-il? Non plus en totalité dans chaque pièce d'étoffe, puisqu'elles n'y sont pas intégralement contenues, les métiers, machines et bâtiments devant servir longtemps à la confection d'une longue suite de pièces avant d'être hors de service, c'est-à-dire, dans le langage économique, avant d'être consommés, et les frais généraux d'administration devant être répartis sur l'ensemble des pièces fabriquées dans un temps donné. Il les récupèrera en partie sur chaque produit, combinant ses prix de telle façon que la valeur totale de ses ventes de l'année corresponde exactement à la valeur totale des avances consommées dans l'année, augmentée de son profit personnel. Pour composer ce total des avances, il ajoutera à ses frais généraux et réguliers une certaine somme pour l'amortissement des outils et machines qui se consomment lentement. Il a des métiers qui dans quinze ans seront usés et qui chaque année ont besoin de certaines réparations, comme un pignon à changer, une roue ou une dent d'engrenage à refaire; de plus, il sait qu'avant les quinze années il peut survenir tel perfectionnement dans l'outillage qui l'oblige à les mettre prématurément au rebut, et, si le métier lui coûte 2,000 francs, il compte sur dix années de durée seulement, et porte 200 francs à chaque inventaire pour l'amortissement du métier, et, en outre, 40 francs de

réparation ; si l'atelier reçoit le mouvement d'une roue hydraulique, qui, bien établie, lui a coûté 20,000 francs, il sait qu'elle est de longue durée et il ne porte qu'un vingtième, soit 1,000 francs, à l'amortissement annuel, plus 200 francs de réparation.

56. Le renouvellement du capital. — Mais, quelle que soit la forme du capital, il faut toujours le récupérer en le créant en quelque sorte de nouveau, parce qu'il est toujours engagé dans l'engrenage de la production où, tôt ou tard, il est nécessairement consommé et où il est, pour ainsi dire, incessamment consommé. Quand on parle des capitaux accumulés, il ne faut pas se les figurer comme un monceau de richesses entassées, soigneusement mis en réserve, à l'abri de tout péril et de toute cause de destruction, et grossi d'année en année par une nouvelle addition de capitaux, comme le serait une pyramide d'Égypte à laquelle chaque génération superposerait successivement une assise de pierres. Ancien ou récent, *le capital est toujours en activité*, et cela par essence, puisque la richesse ne devient capital qu'autant qu'elle est employée. Des capitaux que nous possédons aujourd'hui, lesquels nous viennent de nos pères ? A l'exception des grands monuments qui ont une date historique et qui sont demeurés à travers les âges, sans réparation, tels qu'ils avaient été créés, et des travaux d'utilité publique, jetées, ports, routes, constructions, qui ont aussi leur date, mais qui ne sont en état de servir que grâce aux réparations, c'est-à-dire aux apports de capitaux faits par les générations successives, nous serions bien embarrassés de le dire. Les capitaux de nos pères ont été consommés pour donner des produits qui, devenant capitaux à leur tour, ont été consommés eux-mêmes pour donner naissance à de nouveaux produits. C'est un *renouvellement perpétuel* et une chaîne sans fin. Voici une machine à vapeur, c'est un capital. Comment a-t-elle été construite ? A l'aide d'un capital qui a payé les salaires, le fer et les autres matériaux. Ce capital lui-même, d'où venait-il ? Peut-être d'un propriétaire qui l'avait prêté à l'usine et qui l'avait formé par des épargnes faites sur ses récoltes annuelles. Comment avait-il pu faire ces épargnes ? Sans doute parce qu'il était laborieux, vigilant ; mais aussi parce qu'il avait un bon outillage,

acheté avec les capitaux que lui avaient légués ses pères, et des terres bien assainies, bien amendées par les travaux de plusieurs générations, c'est-à-dire par le capital incorporé dans le sol.

Nous récoltons 100 millions d'hectolitres de froment. Est-ce une pure création tirée du néant par le travail des cultivateurs durant cette année ? Non certes. Ces cent millions n'existent que parce qu'il existait un capital, un peu moindre, il faut l'espérer, mais presque équivalent cependant, qui a été employé en engrais, en semences, en nourriture et entretien de journaliers en outils, en animaux de travail et qui était lui-même récemment né de la transformation de capitaux antérieurs. On en dirait autant des 12 millions de tonnes de houille que nous extrayons, des millions de mètres de tissus que nous fabriquons, en un mot de tous les produits de notre agriculture et de notre industrie. C'est ce qu'a très-clairement expliqué M. John Stuart-Mill. « *Si le capital existant*, dit-il, *se transmet de siècle en siècle, d'année en année, ce n'est pas par sa conservation, mais par sa reproduction perpétuelle.* L'accroissement du capital est semblable à l'accroissement de la population. Tout individu qui naît meurt bientôt ; mais le nombre de ceux qui naissent dans l'année excède le nombre de ceux qui meurent. »

57. Le rôle du capital. — Dans toute société et surtout dans une société civilisée, le capital est à l'origine de tout travail : c'est un fait qui ressort naturellement des explications précédentes. Un artisan ne saurait vivre avec son travail présent, car ce travail n'a pas encore donné un produit consommable ; forgeron, cordonnier, il est évident qu'il s'entretient, pendant qu'il confectionne sa barre de fer ou son soulier, avec des produits antérieurs, c'est-à-dire avec du capital. Boulanger ou cultivateur, il est exactement dans le même cas ; ce n'est ni le pain qu'il pétrit en ce moment, ni le blé qu'il moissonne qui le nourrissent. Entre l'artisan qui travaille pour son compte et l'ouvrier qui reçoit un salaire, il n'y a pas à cet égard de différence fondamentale ; tous deux vivent sur le capital, seulement l'un sur le petit capital qui lui appartient en propre, l'autre sur le capital du patron. De ceci il résulte que LE CAPITAL COMMANDE LE

TRAVAIL (voir § 15), c'est-à-dire *qu'aucun travail ne saurait être exécuté*, dans l'état actuel de nos sociétés, *sans un capital préexistant*, et que *la somme des travaux qui peuvent être entrepris est entièrement subordonnée à la somme des capitaux existants* : PLUS IL Y A DE CAPITAL, PLUS IL Y A DE TRAVAIL ; dès lors, on comprend aisément l'immense importance du capital.

58. Les capitaux productifs et improductifs. — Quoique le propre du capital soit d'être engagé dans la production, on se sert souvent des expressions *capitaux productifs* et *capitaux improductifs*. En effet, une fois lancée dans le mouvement industriel, l'épargne est devenue capital ; mais le capital peut s'arrêter de temps à autre, sans perdre sa qualité, pourvu qu'il conserve sa destination première. Exemples : une usine, pour cause de réparations ou faute de travail, se ferme ; les bâtiments et les machines ne cessent pas d'être un capital, mais deviennent momentanément un capital improductif ; un négociant a dans sa caisse une forte somme d'argent provenant de la vente de ses produits ; il ne l'emploie pas à racheter des matières premières, soit qu'il prévoie une baisse prochaine du prix de cette matière, soit qu'il redoute une diminution dans la demande du produit : son argent est momentanément un capital improductif. C'est ce qui a lieu en temps de crise ; le capital n'est pas anéanti ; mais il cesse d'être en mouvement, parce qu'il n'a pas la hardiesse ou parce qu'il n'a pas les moyens de s'engager dans de nouvelles affaires et son immobilité paralyse le travail (voir 4e partie, 2e section).

Il faut toutefois bien distinguer l'improductivité momentanée du capital de la destruction du capital. Si le négociant, au lieu d'attendre, avait dépensé en festins et en fêtes la somme d'argent qu'il avait en caisse, il eût privé à jamais lui et la société de la puissance qu'avait ce capital de commander une certaine somme de travail. Mais il n'a fait que la réserver, et, dès que l'occasion lui paraît favorable, il la fait rentrer dans la circulation industrielle où elle exerce de nouveau et sans délai toute son influence. C'est pourquoi une crise, quelque destructive qu'elle soit par elle-même, est beaucoup moins funeste à la richesse sociale que

l'habitude de la prodigalité et qu'une dévastation causée par la guerre ou par les éléments.

59. Le capital fixe. — Nous avons dit qu'il était important de distinguer le *capital fixe* et le *capital circulant* (voir § 15). Cherchons à nous rendre bien compte de la nature de l'un et de l'autre dans l'exploitation industrielle, en prenant un exemple, celui d'une imprimerie. Avant de s'installer dans le local qu'il a loué, l'imprimeur a dû le faire disposer pour y placer commodément son atelier de composition, ses presses, sa machine, ses bureaux : ce sont des *frais d'aménagement*, qui sont ordinairement assez considérables et qu'il ne peut récupérer que par un lent amortissement. Le local prêt, il a fallu qu'il achetât une machine à vapeur, qu'il la fît poser dans l'établissement avec les transmissions nécessaires, qu'il fit faire le bâti de la machine et celui de la chaudière, les fourneaux et la cheminée, qu'il munît de presses, de tables, de casses, etc., les ateliers : ce sont les *frais du mobilier industriel* qui sont beaucoup plus élevés encore que ceux de l'aménagement du local et dont le recouvrement est également lent. Les uns et les autres sont souvent confondus sous le nom de *frais de premier établissement* et font partie du capital fixe. Il est souvent utile de les distinguer; car les dépenses d'aménagement font corps avec l'immeuble et sont entièrement perdues si l'industriel fait faillite ou change de local; le matériel peut être déplacé, et conserve, en cas de liquidation, une partie de sa valeur.

Si l'industriel était propriétaire de la maison qu'il habite, la valeur de l'*immeuble* devrait entrer dans le total de ses capitaux fixes; s'il n'est que locataire, il paye le *loyer* aux termes convenus, avec son capital circulant.

Une fois installé, l'imprimeur a besoin de se munir de rouleaux, de caractères typographiques , de formes et d'une foule d'autres objets qui constituent l'*outillage* du métier; cet outillage est encore du capital fixe destiné à servir à une longue suite d'impressions. Il servira moins longtemps cependant que les presses et les casses; c'est pourquoi il est bon, quand on cherche à connaître exactement par l'analyse le rôle du capital, de faire de l'outillage une catégorie particulière. Un industriel intelligent

ira même plus loin ; il remarquera non-seulement que l'outillage fait un service moins long, mais que souvent même il fait un service moins régulier. Je suppose que dans sa collection de caractères notre imprimeur ait des caractères arabes : voilà assurément un matériel qui s'usera lentement, mais parce qu'il chômera souvent et qu'il restera presque toujours dans quelque coin du magasin, à l'état du capital improductif. En calculant le prix de revient d'un livre arabe, l'imprimeur aura soin de tenir compte de cette différence.

A côté de ces capitaux matériels, il ne faut pas oublier les *capitaux moraux* qu'il est beaucoup plus difficile d'apprécier dans un inventaire, mais qui n'en ont pas moins une valeur très-réelle : le talent de l'industriel, la réputation de la maison, conséquence de ce talent, la marque de fabrique, les inventions et procédés de fabrication dont il a la jouissance légale par brevet ou dont il a su conserver le secret ; nous en avons parlé dans la section précédente (voir § 49).

LE CAPITAL FIXE *d'un industriel comprend donc :*

1° *Les* BATIMENTS *s'il en est le propriétaire,*

2° *Les frais d'aménagement et le mobilier industriel dans lequel les machines forment une sous-division très-importante, constituant les* FRAIS DE PREMIER ÉTABLISSEMENT,

3° *L'*OUTILLAGE,

4° *Le* CAPITAL MORAL.

60. Les machines. — Les machines, disons-nous, forment une subdivision très-importante du mobilier industriel. Elles sont de nos jours un des modes d'action les plus ordinaires et les plus énergiques du capital. Elles existaient à peine il y a deux cents ans, et l'économie politique, si elle avait alors existé elle-même à l'état de science distincte, les aurait volontiers confondues dans l'outillage. Elles ne sont en effet, à proprement parler, que des outils perfectionnés. La nature n'a armé le corps de l'homme que de pieds et de mains munies d'ongles. Tout ce que son intelligence a su y ajouter, depuis la ligne du pêcheur dont l'hameçon va jusqu'au fond de l'eau tromper et retenir le poisson, ou la houe du cultivateur qui fouille la terre, depuis la lime du ser-

rurier qui mord le fer, ou la truelle du maçon qui prend le plâtre, le glisse dans les interstices des pierres et en unit la surface, tout est outil ou machine, c'est-à-dire *instrument passif que la volonté de l'ouvrier fait mouvoir*. Tant que l'instrument est *mû par la main même de l'ouvrier*, comme la lime, la scie, le marteau, le pinceau, on le désigne sous le nom d'outil ; on l'appelle MACHINE, lorsque *l'ouvrier ne fait plus que diriger un instrument dont il n'est pas le moteur*. Une scie circulaire qu'un arbre de couche fait tourner et à laquelle le menuisier n'a qu'à présenter sa planche, est une machine, tandis que la scie que conduit la main de son voisin est un outil. La bêche et le râteau sont des outils ; la charrue et la herse des machines. La rame est un outil ; les roues d'un bateau à vapeur sont les organes d'une machine. On sent qu'il ne faudrait pas trop insister sur cette distinction. Le bateau est-il outil ou machine ? La machine à coudre que l'ouvrière fait seule mouvoir est-elle, malgré son nom, un outil ? Le vilebrequin est bien un outil ; la machine à percer dont se servent les serruriers en est-elle encore un, quoique l'ouvrier en fasse pénétrer la mèche sans avoir besoin d'appuyer la crosse sur sa poitrine ? La machine à raboter a beaucoup d'analogie avec le simple rabot. Aussi, pour les instruments de ce genre, a-t-on cru devoir créer le nom de *machines-outils*.

Ce qui importe, c'est de bien comprendre, en premier lieu, que *l'homme ne saurait, pour confectionner un produit quelconque, se passer d'instruments, outils ou machines*, que ce soit la petite aiguille de la couturière ou le gigantesque appareil du fabricant de papier ; en second lieu, que *plus il a d'instruments perfectionnés, plus il peut obtenir de résultats utiles d'un même effort*. Il suffit de se rappeler ce que nous avons dit du rôle de l'intelligence dans la production (voir § 11 et 51), et du but même de l'industrie qui est de multiplier les choses utiles (voir § 19), pour saisir immédiatement la vérité de cette seconde proposition. Si avec la scie à main l'ouvrier peut débiter 100 mètres de planches dans sa journée, combien plus avantageuse est la scie mécanique qui lui permet, dans une même journée et avec moins de fatigue, d'en débiter 600 ? Si la paysanne, avec sa quenouille, filait 5,000 mètres dans sa journée, combien est plus

avantageux le métier renvideur qui, muni de 800 broches tournant avec une grande rapidité, permet à l'ouvrière de filer 1,500 fois 10,000 mètres, ou 5 millions de mètres dans une même journée ?

Un copiste transcrit, tant bien que mal, une quarantaine de pages dans la journée. Gutenberg est venu et, en inventant l'imprimerie, a mis aux mains de l'ouvrier une machine qui lui permet, une fois la composition faite, de tirer dans sa journée à des milliers d'exemplaires une même feuille contenant à peu près une quarantaine de pages de copie. Depuis quatre siècles, la presse a reçu de nombreux perfectionnements et, indépendamment des livres, brochures, etc., il sort chaque jour des ateliers typographiques de Paris un nombre de journaux tellement considérable, que, si nous étions encore au temps des copistes, toute la population du département de la Seine, travaillant du matin au soir, ne suffirait pas à les écrire.

Deux hommes ayant chacun cet outil qu'on appelle brouette, déplacent à peine 400 kilogrammes; deux hommes, un mécanicien et un chauffeur, armés de cette machine perfectionnée qu'on appelle locomotive en déplacent 700,000. Quelle immense différence entre les deux utilités produites !

Il est juste d'ajouter que tout n'est pas bénéfice dans cette différence. Pour obtenir ce supplément de production, il faut employer une machine plus coûteuse, autrement dit *plus de capital*. A l'entrepreneur de bien faire son calcul. Si l'intérêt et l'amortissement du capital-machine représentent pour obtenir un produit identique une somme supérieure à l'économie probable sur les salaires, la machine est mauvaise, et il n'y a pas lieu de l'adopter ; *si*, au contraire, *l'accroissement de rémunération du capital est moindre que la diminution sur les salaires, il faut employer la machine*. De cette proposition, on déduit facilement ce corollaire : *plus le taux de salaires est élevé dans un pays, plus on a intérêt à multiplier les machines.*

C'est une des deux raisons qui expliquent pourquoi le règne des machines date de la seconde moitié du XVIIIe siècle et surtout, en France, du XIXe siècle; la seconde raison est dans le *progrès des sciences appliquées* et tout d'abord dans l'emploi de la machine à vapeur. C'est donc une raison d'économie qui a

introduit dans l'industrie toutes les machines aujourd'hui en usage, et, par conséquent, elles représentent une augmentation de la puissance de l'homme sur la nature, une facilité plus grande pour obtenir des jouissances plus multipliées ou les mêmes jouissances avec moins d'efforts, en un mot, elles représentent autant de pas faits vers la gratuité des services que nous avons dit être l'idéal, impossible à atteindre, de la production (voir § 19).

En procurant une économie sur le produit et un bénéfice à l'entrepreneur, serait-il vrai que les machines fussent la ruine de l'ouvrier remercié et qu'elles eussent pour résultat dernier l'enrichissement des riches et l'appauvrissement des pauvres? Il y a un demi-siècle, Sismondi a porté contre elles cette accusation que d'autres, après lui, ont répétée et encore exagérée. L'examen de deux des plus élémentaires notions de l'économie politique suffit pour dissiper le fantôme. 1° C'est avec des produits que les produits s'achètent, et partant plus chacun dans son atelier particulier produit durant sa journée, plus est grande la quantité de choses utiles qu'il peut donner et recevoir et par suite consommer comme rémunération de son travail journalier, quelle que soit d'ailleurs la somme de monnaie qui serve à le mesurer (voir § 17 et 19). 2° Le capital naît de l'épargne et le capital est le fonds unique qui alimente les salaires; partant, les bénéfices supplémentaires faits par le patron avec une machine nouvelle ont grande chance d'être capitalisés, et, soit dans la même industrie, à laquelle le bon marché ouvre des débouchés plus étendus, soit dans une autre industrie, de nourrir des salariés, disons même *d'accroître peu à peu le taux général des salaires*, puisque les salaires haussent, quand il y a beaucoup de capital commandant du travail. C'est ce que Bastiat, dans un passage souvent cité de ses pamphlets (1), a clairement expliqué par l'exemple suivant :

« Jacques Bonhomme avait deux francs qu'il faisait gagner à deux ouvriers. Mais voici qu'il imagine un arrangement de cordes et de poids qui abrége le travail de moitié. Donc il obtient la même satisfaction, épargne un franc et congédie un ouvrier. Il congédie un ouvrier, c'est ce qu'on voit... Mais derrière la moi-

(1) Cité par M. J. Garnier, entre autres, p. 240.

tié du phénomène qu'on voit, il y a l'autre moitié qu'on ne voit pas. On ne voit pas le franc épargné par Jacques Bonhomme et les effets nécessaires de cette épargne. Puisque, par suite de son invention, Jacques Bonhomme ne dépense plus qu'un franc en main-d'œuvre à la poursuite d'une satisfaction déterminée, il lui reste un autre franc. Si donc il y a dans le monde un ouvrier qui offre ses bras inoccupés, il y a aussi dans le monde un capitaliste qui offre son franc inoccupé : ces deux éléments se rencontrent et se combinent, et il est clair comme le jour qu'entre l'offre et la demande du travail, entre l'offre et la demande du salaire, le rapport n'est nullement changé. L'invention et un ouvrier payé avec le premier franc font maintenant l'œuvre qu'accomplissaient auparavant deux ouvriers. Le second ouvrier, payé avec le second franc, réalise une œuvre nouvelle. Qu'y a-t-il donc de changé dans le monde? Il y a une satisfaction nouvelle de plus ; en d'autres termes, l'invention est une conquête gratuite, un profit pour l'humanité... Elle donne pour résultat définitif un accroissement de satisfaction à travail égal.

« Qui recueille cet excédant de satisfaction? C'est d'abord l'inventeur, le capitaliste, le premier qui se sert avec succès de la machine, et c'est là la récompense de son génie et de son audace. Dans ce cas, ainsi que nous venons de le voir, il réalise sur les frais de production une économie, laquelle, de quelque manière qu'elle soit dépensée (et elle l'est toujours), occupe juste autant de bras que la machine en a fait renvoyer. Mais bientôt la concurrence le force à baisser son prix de vente dans la mesure de cette économie elle-même. Et alors ce n'est plus l'inventeur qui recueille le bénéfice de l'invention, c'est l'acheteur du produit, le consommateur, le public, y compris les ouvriers, en un mot l'humanité (voir § 53). Et ce qu'on ne voit pas, c'est que l'épargne, ainsi procurée à tous les consommateurs, forme un fonds où le salaire puise un aliment qui remplace celui que la machine a tari.

« Ainsi, en reprenant l'exemple ci-dessus : Jacques Bonhomme obtient un produit en dépensant deux francs en salaires. Grâce à son invention, la main-d'œuvre ne lui coûte plus qu'un franc. Tant qu'il vend le produit au même prix, il y a un ouvrier de

moins occupé à faire ce produit spécial : c'est ce qu'on voit ; mais il y a un ouvrier de plus occupé par le franc que Jacques Bonhomme a épargné : c'est ce qu'on ne voit pas. Lorsque, par la marche rationnelle des choses, Jacques Bonhomme est réduit à baisser d'un franc le prix du produit, alors il ne réalise plus une épargne, alors il ne dispose plus d'un franc pour commander au travail national une production nouvelle. Mais, à cet égard, son acquéreur est mis à sa place, et cet acquéreur c'est l'humanité. Quiconque achetant un produit le paye un franc de moins, épargne un franc, et tient nécessairement cette épargne au service du fonds des salaires : c'est encore ce qu'on ne voit pas. »

Ceci ne veut pas dire que l'introduction d'une machine nouvelle dans une industrie ne puisse, comme toute modification d'un ordre quelconque dans une société humaine, porter un préjudice à certains intérêts particuliers. Mais il est faux de croire qu'elle n'atteigne que les salariés ni même que les salariés soient ceux qu'elle atteigne le plus profondément. *Les plus agiles à se déplacer sont ceux qui souffrent le moins,* parce qu'ils vont promptement chercher fortune ailleurs : les capitaux circulants sont les plus favorisés à cet égard ; les entrepreneurs et les ouvriers viennent ensuite ; les capitaux fixes sont les plus maltraités, quand la machine inventée est de nature à renouveler la face d'une industrie. Quand les chemins de fer ont remplacé les diligences, les conducteurs et courriers ont eu à traverser des jours difficiles ; mais aujourd'hui la circulation, étant au moins dix fois plus active qu'elle n'était il y a trente ans, emploie pour le moins trois ou quatre fois plus de personnes et fournit à la majorité d'entre eux de meilleurs salaires ; mais les auberges des grandes routes délaissées ont été ruinées, et ce sont d'autres capitaux qui ont servi à édifier les nouveaux hôtels des villes.

61. Le capital circulant. — Notre atelier d'imprimerie n'est pas encore en activité. Pour l'y mettre, il faut que le patron ait du travail à faire exécuter et, pour l'exécuter, des travailleurs sous ses ordres et des matières premières. Ces travailleurs, au nombre desquels il doit se placer lui-même en première ligne, ont des

fonctions différentes; les uns au bureau, désignés sous le nom d'employés; d'autres à la machine à vapeur, aux casses, aux presses, chauffeurs, compositeurs, tireurs, etc., désignés sous le nom d'ouvriers ; d'autres distribuant, surveillant, révisant le travail, sous le nom de contre-maîtres ou de protes. Patron, employés, ouvriers, contre-maîtres dépensent chaque jour, pour vivre, le premier un argent qu'il prend dans sa caisse, les autres un argent qu'il ont reçu chaque mois ou chaque semaine à titre d'*appointements* ou de *salaire* et qui a été tiré de la même caisse. Cette caisse contient du capital, et du capital qui commande, au premier chef, le travail (voir § 15), puisqu'il fournit *l'entretien de tous les travailleurs.*

Mais ce n'est plus du capital fixé. Voyons pour quelle raison. Chaque mois, ce capital est entièrement consommé, on pourrait dire chaque jour, si la paye avait lieu chaque jour. Il faut donc, à moins que l'opération n'ait été mal conduite, *qu'il se retrouve tout entier dans le produit obtenu* chaque jour ou chaque mois : *c'est le caractère distinctif du capital circulant.*

C'est donc par conséquent au capital circulant que nous attribuerons tout ce qui, consommé entièrement dans un court espace de temps, doit se retrouver entièrement dans un ou plusieurs produits, la houille qui fait marcher la machine à vapeur, l'eau dont l'industriel paye la concession, l'encre, le papier, *toutes les matières premières* en un mot. Il est bon ici de faire encore une distinction; l'encre et le papier sont véritablement les *matières premières* qui se retrouvent en substance dans la feuille imprimée. Mais nous y chercherions vainement la houille, l'eau, l'huile dont on a graissé les rouages des presses, le gaz qui a éclairé le soir l'atelier; la dépense figure cependant aux frais généraux; l'industriel fera bien de classer cette dépense dans un chapitre particulier, sous le titre de *matières fongibles.* Il ne doit négliger aucun moyen de rendre sa comptabilité parfaitement claire : dans une entreprise industrielle, *on ne fait bien qu'à la condition de savoir exactement ce que l'on fait.*

Par analogie, on peut placer dans la même catégorie les *provisions de ménage*, vin en cave, conserves dans l'armoire, etc., que le patron a faites pour son entretien personnel; mais il n'est

pas sans inconvénient de confondre les dépenses personnelles avec les dépenses purement industrielles.

La même caisse a fourni le prix de l'entretien de tous les travailleurs et celui de toutes les matières premières. Elle contient elle-même soit des espèces sonnantes, soit des billets de banque, soit des effets de commerce, soit de simples créances par compte-courant dont le total compose le FONDS DE ROULEMENT. A mesure qu'elle se vide d'un côté pour fournir aux frais des opérations présentes, elle se remplit d'un autre côté par le payement des opérations antérieures. Elle est le *réservoir du capital circulant*, et les fonds qu'elle renferme font tous partie de ce capital circulant, bien que présentant entre eux des différences considérables : en effet, autre chose sont des espèces ou des billets de banque qu'on a à sa disposition certainement et présentement, autre chose des créances qu'on peut ne pas recouvrer et, qu'en tout cas, on ne recouvrera que plus tard. *C'est à bien régler le double mouvement d'entrée et de sortie des fonds que consiste la suprême habileté commerciale d'un industriel.*

Il est entre deux dangers : s'il exagère la sortie, la caisse est bientôt à sec, et il est réduit à interrompre ses opérations commencées, peut-être à faire faillite, tout au moins à emprunter dans des conditions désavantageuses; s'il exagère l'entrée, c'est-à-dire s'il recouvre ses créances sans engager de nouvelles affaires, il laisse son capital improductif et manque à gagner : or, précisément, il ne s'est fait entrepreneur d'industrie qu'en vue de faire produire un capital.

Dans les rentrées, il importe encore beaucoup de savoir faire à chaque chapitre sa part. Tout n'est pas du capital circulant. Il faut restituer au capital fixe tout au moins ce qu'il a donné, sous peine de voir le fonds industriel bientôt réduit au néant (voir § 23). Si l'on veut s'agrandir, il ne faut pas le faire aux dépens du capital circulant, mais au moyen de bénéfices bien liquides ou de sommes empruntées; car on ne doit jamais perdre de vue que, *d'ordinaire pour faire utilement valoir un capital fixe doublé, il faut au moins un capital circulant triplé.* Cependant, certaines industries, travaillant surtout à façon pour

d'autres industries, emploient plus de capital fixe que de capital circulant.

En résumé, LE CAPITAL CIRCULANT, lorsqu'à un moment donné on fait l'inventaire d'un établissement industriel, *comprend :*

1° *Le* FONDS DE ROULEMENT *sur lequel sont prises les sommes nécessaires à l'entretien de tous les travailleurs;*

2° *Les* MATIÈRES PREMIÈRES *qui se divisent en matières premières proprement dites, en matières fongibles, et à côté desquelles on peut placer les provisions de ménage;*

3° *Les* PRODUITS *en voie de fabrication ou existant en magasin encore invendus.*

62. L'association des capitaux. — Circulant ou fixe, ce capital est l'instrument universel de toute production. Il est donc désirable qu'il se forme en grande quantité; quand il est formé, qu'il puisse se porter facilement là où le travail le demande, et qu'il puisse, en vue d'une vaste entreprise, se grouper sous une même direction, en masse considérable. Le travail et l'épargne font la première œuvre ; la liberté pourvoit à la seconde ; la troisième s'accomplit par l'ASSOCIATION DES CAPITAUX.

De même que les agents de la production se réunissent presque toujours plusieurs pour exécuter un travail, soit sur le pied d'égalité et avec les mêmes risques comme associés, soit à des conditions diverses comme entrepreneurs et salariés, de même les instruments de la production peuvent être réunis dans une même entreprise soit sur le pied d'égalité comme *fonds associés*, soit à des conditions diverses, comme *fonds d'emprunt.* Nous parlerons dans la section suivante des fonds d'emprunt. Quant aux fonds associés, il suffit de dire que la loi a fait quatre catégories de sociétés : elle nomme *société en nom collectif* celle où les personnes et leurs capitaux sont associés au même titre, et portent, sans aucune réserve, la responsabilité de la gestion; elle nomme *société en commandite* celle où la responsabilité complète ne pèse que sur les associés en nom collectif et sur leur fortune et où les bailleurs de fonds ne sont tenus que jusqu'à épuisement de leur commandite, c'est-à-dire du capital qu'ils se sont engagés à fournir; elle nomme *société à capital variable* celle dont les actionnaires peuvent, pendant le cours de l'entreprise, augmenter,

diminuer ou même retirer leur mise jusqu'à une certaine limite du fonds social; elle nomme *société anonyme* celle où nul n'est engagé au-delà de la somme stipulée, mais dont le législateur, se fondant sur l'absence de responsabilité personnelle, a soumis la création à l'autorisation préalable du gouvernement.

La différence entre ces quatre catégories porte plutôt sur les droits des personnes que sur l'emploi des capitaux; dans toutes, le capital de l'entreprise est formé par agglomération et, une fois engagé, il est tout entier consommé, reproduit, et soumis aux mêmes chances de gain, de perte et de destruction; seulement dans les deux premières catégories, la responsabilité s'étend ou peut s'étendre au-delà du capital engagé.

Ce sont ces associations, et particulièrement les sociétés anonymes qui ont rendu possible la plupart des grandes entreprises industrielles de nos jours, exploitations de mines, chemins de fer, assurances, usines même, aucun particulier n'ayant une fortune personnelle capable d'y suffire, ou, s'il l'avait, n'osant engager dans une même affaire tout ce qu'il possède. On peut appliquer ici le proverbe : « Les petits ruisseaux font les grandes rivières. » Ce que ne pouvait un grand capitaliste, beaucoup de petits, quelquefois même de très-petits capitalistes l'ont fait : ce sont des actions de 500 francs qui ont formé les 8 milliards de capital de nos chemins de fer. Le bénéfice de cette association est double : *de très-modiques épargnes trouvent un emploi lucratif* et *l'agglomération constitue un instrument de production d'une puissance immense.*

IIIe SECTION

LES RAPPORTS DU TRAVAIL ET DU CAPITAL

63. Les profits du capital. — Sans le travail, le capital est entièrement improductif, comme l'est un instrument dont on ne se sert pas, et, sans le capital, le travail est impuissant : c'est ce qui ressort clairement de tout ce que nous avons dit de la production agricole, industrielle ou commerciale. Donc *il faut*

de toute nécessité que, pour produire, le travail et le capital soient associés. A quelles conditions? A des conditions diverses selon les cas, mais qui toutes cependant impliqueront un *partage du produit*, puisqu'il y aura eu participation de l'un et de l'autre à l'œuvre de la production.

Le cas le plus élémentaire est celui où le capital et le travail sont réunis dans une même personne, c'est-à-dire où le travailleur produit avec des outils et des matières premières qui lui appartiennent en propre. Ce n'est pourtant pas, au point de vue de l'analyse scientifique, le plus simple à étudier. En effet, les deux facteurs de la production y sont si intimement mêlés qu'on ne prend pas toujours garde dans la pratique de les distinguer. Le savetier, dans son échoppe, paye un loyer, se nourrit, possède un matériel industriel, c'est-à-dire travaille avec un petit capital. Songe-t-il à lui faire une part distincte dans les bénéfices? Non; il songe à vivre. Cependant, s'il cède quelque jour ce matériel et sa clientèle à un camarade, il saura très-bien que tout cela a une valeur; il en demandera et en obtiendra une certaine somme d'argent, laquelle, placée ailleurs, lui procurera à lui-même un revenu, et que son successeur, s'il a été obligé d'emprunter ladite somme, ne pourra rembourser qu'avec du temps et des privations. L'influence du capital est donc manifeste.

Deux tisserands de campagne travaillent, celui-ci sur son propre métier, celui-là sur un métier appartenant à un fabricant du bourg voisin; le premier recevra le prix intégral de la façon de ses toiles; le second n'en recevra que la moitié, l'autre moitié étant retenue par le fabricant pour la participation de son capital. L'influence du capital apparaît ici plus manifeste encore.

Elle devient si clairement manifeste, lorsque l'industriel a des ouvriers et un établissement organisé, qu'il est inutile de la signaler à l'attention; car elle est constatée par les livres même de l'industriel, et il est impossible de ne pas s'apercevoir que c'est en grande partie grâce à cette influence que le manufacturier que nous prenions plus haut comme exemple (voir § 15) gagne par jour 125 francs, tandis que le tisserand de campagne doit se contenter d'une journée de 30 sous.

Ce précieux coopérateur qui augmente dans une proportion si

considérable la puissance productive du travail, *il est juste de le payer*. Comme tout associé, il a droit à sa part.

Hâtons-nous d'ajouter : *Il est impossible de ne pas le payer*. Aussi bien qu'il est impossible de ne pas payer le travail. Un ami peut gratuitement nous prêter une somme d'argent, comme il peut gratuitement nous rendre un service ou nous donner un produit de son travail : ce sont là des actes que l'affection inspire et que ne règle pas l'économie politique. Dans les rapports ordinaires de la vie, les hommes échangent entre eux des services. « J'ai besoin de votre capital, dit le travailleur, parce qu'avec son aide je produirai beaucoup plus. — Le voici, répond le capitaliste ; quelle part du produit lui réserverez-vous ? » Qu'il propose lui-même les conditions, ou qu'il attende qu'on les lui fasse, il ne donne son argent qu'avec l'espérance d'un profit raisonnable. L'emprunteur offre-t-il moins que son voisin, le capitaliste prêtera probablement au voisin.

Si tous les emprunteurs, imbus d'idées fausses et s'imaginant que les capitalistes abusent de leur position en réclamant une part du profit, refusaient absolument de donner cette part, qu'adviendrait-il ? Les capitalistes garderaient leurs fonds ; les uns, les plus sensés, se mettraient à travailler pour utiliser eux-mêmes l'instrument dont ils n'auraient pu trouver le placement lucratif et en tireraient un revenu ; les autres le consommeraient d'une manière improductive, aimant mieux, tout calculé, se procurer des jouissances temporaires que de s'imposer les privations d'une épargne sans fruit. Car, il ne faut pas l'oublier, la source du capital, c'est l'épargne, et l'épargne est la privation des jouissances auxquelles le travail donnait droit : or, l'homme prévoyant ne s'est privé dans le présent qu'en vue d'une jouissance dans l'avenir : supprimez le droit à la jouissance dans l'avenir, c'est-à-dire le profit du capital prêté, et vous supprimerez du même coup l'épargne. Cette supposition est d'ailleurs tout imaginaire. Les hommes sont guidés en pareille matière par leur intérêt ; et, comme l'intérêt des travailleurs à se procurer du capital n'est pas moins grand que l'intérêt des capitalistes à trouver de l'emploi à leurs capitaux, l'accord est en quelque sorte nécessaire. Mais les préjugés, comme les mauvaises lois, peuvent le rendre plus difficile.

64. Le taux de l'intérêt. — Comme toutes les valeurs, le capital est soumis à la loi de l'offre et de la demande. Le taux de sa rémunération est fixé au point où s'accordent le capitaliste qui cherche le plus grand profit possible et l'emprunteur qui cherche la moindre dépense. Donc, nous fondant sur les principes que nous avons exposés (voir § 18 et 22), nous pouvons dire d'une part : *capital rare, capital cher, c'est-à-dire intérêt élevé ; capital abondant, intérêt bas.* Nous n'avons encore qu'une des faces du problème, et il faut ajouter d'autre part : *capitaux très-demandés, capitaux chers ; capitaux peu demandés, capitaux à bon marché.* On peut comparer ce jeu du taux de l'intérêt au mouvement d'une balance. Dans le plateau de l'offre, ajoutez du capital : aussitôt le fléau de la balance incline vers la baisse. Mais mettez de nouveaux emprunteurs dans le plateau de la demande et le fléau se relève vers la hausse; chacune des oscillations, c'est-à-dire chaque variation du taux de l'intérêt, marque, *non pas la quantité absolue de capital disponible, mais le rapport entre cette quantité et la demande.* C'est ainsi que, dans une époque de langueur du commerce, on voit s'abaisser l'intérêt. Est-ce que le capital est plus abondant ? Nullement ; mais il est beaucoup moins demandé.

Il en résulte que l'abaissement indéfini du taux de l'intérêt est une utopie. Les faits sont en contradiction avec une pareille théorie. Le raisonnement l'est aussi. *Ce qui est désirable, c'est que les capitaux soient très-abondants et qu'ils soient toujours très-demandés.* Ce qui signifie : il est désirable qu'il y ait beaucoup d'instruments de travail, et que ces instruments soient constamment employés à produire, parce que ce sont deux conditions qui concourent puissamment à conduire l'œuvre économique vers son but final : l'amélioration du bien-être par l'augmentation des produits à répartir dans une population donnée. Trop haut, l'intérêt entrave la production; trop bas, il n'encourage pas la formation du capital. Mais la moyenne, qui paraît être généralement dans notre pays entre 4 et 6 p. 0/0, ne saurait jamais être déterminée sans témérité, dans un cas particulier.

Quand les *capitaux* sont *associés* (voir § 62), ils ont de grandes

chances de profit, de même qu'ils courent de graves risques de perte. L'affaire est très-bonne : c'est par 10, 20, 50 p. 0/0 et plus que se compte le profit ; elle est ou elle devient médiocre : le profit tombe à 2 p. 0/0, peut-être à 0; et, si elle est tout à fait mauvaise, non-seulement le profit est nul, mais le capital est détruit et le capitaliste perd intérêt et principal.

Le prêteur peut se mettre à l'abri de ces grandes oscillations; au lieu d'un revenu variable et proportionnel aux bénéfices faits dans l'année, il peut stipuler un revenu fixe, calculé à peu près sur la moyenne des bénéfices annuels de l'entreprise ou réglé sur la valeur générale des capitaux sur le marché. Dans ce cas, les fonds qu'il fournit ne sont plus du capital associé, mais du *capital salarié*. Tous les ans, il recevra l'intérêt stipulé, soit, par exemple, 6 p. 0/0. Si le travailleur qui a fait l'emprunt a réalisé de gros bénéfices, tant mieux pour lui ; il en est le seul et légitime propriétaire, quand une fois il a payé la somme convenue ; mais si, d'autre part, son profit total n'est que de 4 p. 0/0, il faudra, pour s'acquitter, qu'il prélève 2 sur son avoir, et le résultat pour lui sera une perte sèche. Dans ce cas, le capital prêté n'a de risques à supporter que si l'entreprise était tellement mauvaise que, loin de donner des bénéfices, elle dévorât improductivement tous les fonds de l'emprunteur et la totalité ou une partie du fonds prêté : ce qui, d'ailleurs, n'est pas sans exemple.

Aussi le capital salarié fait-il, comme le capital associé, son choix et ses conditions. Dans une industrie qui présente de bonnes garanties et avec des industriels qui, par leur richesse ou leur réputation, méritent le crédit, il se donne, eu égard à l'état général du marché, en grande quantité et à bon marché ; dans les entreprises où il y a beaucoup à hasarder, soit à cause de la nature du travail, soit à cause du peu de fortune ou du peu de moralité du travailleur, il évite de s'engager ou il ne le fait qu'avec la perspective d'un intérêt assez élevé pour compenser la possibilité d'une perte. C'est pour cette cause que le taux de l'intérêt est dit *proportionnel aux risques*, c'est-à-dire que *généralement les entreprises hasardeuses payent un intérêt supérieur, et les entreprises très-solides un intérêt inférieur*

à la moyenne du taux dans un pays et dans un temps donné.

La *loi de* 1807 a fixé le maximum de l'intérêt à 5 p. 0/0 dans les prêts civils, à 6 p. 0/0 dans les prêts commerciaux; mais elle a été tantôt impuissante, tantôt gênante, comme toute loi qui prétend règlementer les valeurs. Le taux ordinaire de l'intérêt n'est pas plus élevé dans les pays qui n'ont pas de lois pareilles, et les capitaux, y circulant plus aisément, peuvent mieux y seconder le travail. Une *loi de* 1857 a dispensé la Banque de France de la limitation imposée par la loi de 1807.

Associé ou salarié, le capital peut être prêté sous différentes formes : sous la forme générale de numéraire propre à être converti par l'emprunteur en instruments quelconques, sous la forme d'immeubles, terrains ou bâtiments, sous la forme de marchandises, sous la forme de crédit ouvert sur les livres d'une maison de banque ou d'une maison de commerce, etc. Chacune d'elles exerce une influence sur le taux et sur les conditions. L'intérêt du capital prêté sous forme immobilière s'appelle ordinairement *loyer*, et on comprend aisément que, lorsque l'immeuble est un bâtiment qui se détériore avec le temps, le loyer doit comprendre, outre l'intérêt proprement dit, l'amortissement du capital. Il n'en est pas de même de la terre qui ne se détériore pas quand elle est bien cultivée, ni du numéraire qui se consomme, mais qui sera remboursé à l'aide d'une somme en numéraire valant exactement autant que la somme prêtée.

65. Le profit de l'entrepreneur. — Nous n'insisterons pas sur ce point que nous avons déjà éclairci dans les Notions fondamentales (voir § 22). Toutefois, il est important de se rappeler que *le profit est l'excédant du prix de vente sur les frais de production, c'est-à-dire sur le prix total des déboursés, en salaires, capitaux et intérêts, y compris la nourriture et l'entretien du producteur*. Nous venons de voir, par une analyse détaillée, que ces divers déboursés sont tous pris en somme sur le capital. L'entrepreneur d'industrie peut se trouver dans un de ces trois cas :

1° Il fait des *profits*, c'est-à-dire que, tous frais prélevés, il trouve, après l'inventaire, un actif supérieur à l'actif de l'année

précédente ; que cet actif consiste en espèces, en marchandises, en matériel, peu importe : il y a réellement profit, si l'inventaire est bien fait, et si l'on n'a pas eu la faiblesse, malheureusement trop fréquente, de vouloir se faire illusion sur la prospérité de sa maison ;

2° Il ne fait *pas de profits*, c'est-à-dire que, tous frais prélevés, même ceux de son entretien, il trouve, après son inventaire, un actif exactement égal à l'actif de l'année précédente; l'industriel a vécu et peut se féliciter peut-être d'avoir traversé une crise sans sombrer ; mais il ne s'est pas enrichi et jusqu'à un certain point même il a perdu : perdu une année de sa période d'activité destinée à assurer des moyens de subsistance à sa période de vieillesse et de repos ;

3° Il éprouve des *pertes*, c'est-à-dire que, tous frais prélevés, son actif se trouve amoindri. C'est le chemin de la faillite ; l'industriel qui s'aperçoit que son entreprise est engagée sur cette pente funeste, doit aussitôt changer de route, chercher, trouver la cause qui le ruine, patienter, si elle est étrangère à sa gestion et passagère, réformer au plus vite l'abus, s'il provient de son administration, ou, s'il est impuissant à le réformer, renoncer à une entreprise infructueuse.

66. Le salariat. — Bastiat a expliqué la loi du salaire et les avantages qui résultent de cette condition du travail par un exemple saisissant. « Le vieux pêcheur dit un jour à son camarade : « Tu n'as ni barque, ni filets, ni d'autres instruments que tes mains pour pêcher, et tu cours grand risque de faire triste pêche. Tu n'as pas non plus d'approvisionnement, et cependant, pour travailler, il ne faut pas avoir l'estomac vide. Viens avec moi ; c'est ton intérêt comme le mien. C'est le tien, car je te cèderai une part de notre pêche, et, quelle qu'elle soit, elle sera toujours plus avantageuse pour toi que le produit de tes efforts isolés. C'est aussi le mien ; car ce que je prendrai de plus, grâce à ton aide, dépassera la portion que j'aurai à te céder. En un mot, l'union de ton travail et de mon capital, comparativement à leur action isolée, nous vaudra *un excédant ; et c'est le partage de cet excédant qui explique comment l'*ASSOCIATION

peut nous être à tous deux favorable. » — Cela fut ainsi. Plus tard, le jeune pêcheur préféra recevoir chaque jour une quantité fixe de poisson. Son profit aléatoire fut ainsi converti en salaire, sans que les avantages de l'association fussent détruits et, à plus forte raison, sans que l'association fût dissoute. »

Voilà l'origine logique du salariat, telle que nous l'avons déjà expliquée par l'exemple de Jean le charpentier (voir § 17).

Dans ce genre de coopération, qu'est-ce qui distingue essentiellement le patron et l'ouvrier? C'est le capital. Le patron ou l'artisan est un travailleur qui, à ses risques et périls, entreprend un certain travail avec des capitaux qui lui appartiennent en propre ou qu'il a empruntés. L'*ouvrier est un travailleur qui reçoit sur les capitaux d'autrui une rémunération stipulée d'avance, qu'on nomme salaire, pour exécuter un certain travail avec les capitaux d'autrui.* Le *patron* vend ses *produits*, résultat du travail et du capital; l'*ouvrier* vend son *travail.*

Nous avons dit aussi que le taux des salaires, c'est-à-dire le prix du travail, était relativement beaucoup plus fixe que le prix des produits. C'est une vérité que tout industriel a appris par son expérience personnelle. Il gagne aujourd'hui, il perdra demain; à côté des ventes avantageuses qu'il fait, il a des articles sur lesquels il doit se résigner à des sacrifices, parce que les cours ont baissé ou parce que la mode s'est portée ailleurs. Il serait impossible que les appointements de ses employés et le salaire de ses ouvriers suivissent ces variations. Le salaire, qui représente pour ainsi dire une moyenne entre ces extrémités de hausse et de baisse, de gain et de perte, peut être comparé non-seulement à une association, mais à une *assurance :* assurance contre les non-valeurs de la production, produits démodés ou invendus, baisse des cours, crise, changement de mode, etc., que le salarié acquiert en échange d'un renoncement aux profits élevés.

67. Le taux des salaires. — Pour être moins variable que la marchandise, le salaire n'est pas fixe et il ne saurait l'être; il serait absurde d'y prétendre. *Comme tout ce qui a une valeur, il est soumis à la loi de l'offre et de la demande.* Répétons, afin de

nous les bien graver dans l'esprit, les règles que nous avons posées à cet égard :

1° *Capitaux abondants dans un pays, salaires élevés.* — En effet, c'est le capital circulant qui forme le fonds des salaires, et plus ce fonds est considérable, plus est nécessairement grande la part de chaque preneur, en supposant que le nombre de ces derniers demeure invariable. Par exemple, dans une campagne retirée où les capitaux de toute nature sont rares, on a encore pour 1 fr. par jour une ouvrière que l'on payerait plus de 2 fr. à Paris, quoiqu'on la nourrisse et que le prix des vivres ne détermine par conséquent pas le taux.

2° *Beaucoup d'entrepreneurs demandant le travail des ouvriers, salaires élevés.* — Cette observation peut, jusqu'à un certain point, rentrer dans la première ; car, là où il y a beaucoup de capitaux, il y a beaucoup d'entrepreneurs, ou, pour parler plus exactement, une grande demande de travail. Mais elle attire l'attention sur le nombre des ouvriers, et, pour se rendre compte de la loi des salaires, il est indispensable de la fixer sur ce point après l'avoir fixé sur la quantité du capital, c'est-à-dire d'examiner l'offre après avoir examiné la demande.

De cette double observation, nous pouvons induire cette double règle :

En supposant que le nombre des ouvriers soit constant, l'accroissement du capital et du nombre des entrepreneurs fait hausser le taux moyen des salaires ; la diminution du capital et du nombre des entrepreneurs le fait baisser.

En supposant que la somme du capital et le nombre des entrepreneurs soient constants, l'augmentation du nombre des ouvriers fait baisser le taux moyen des salaires; la diminution du nombre des ouvriers le fait hausser.

3° *Industries qui exigent des talents spéciaux de force, d'adresse ou de science, salaires élevés.* — Cette observation nous conduit à considérer deux choses.

En premier lieu, le taux moyen n'est pas le taux de tout le monde. Dans une entreprise industrielle, il y a plusieurs catégories de salaires :

Salaire ou *traitement du directeur*, s'il s'agit d'une entreprise

fondée par des capitaux associés et conduite par une personne n'ayant que le titre de mandataire des capitalistes, comme dans la société anonyme; ce salaire est naturellement très-élevé, parce qu'il rémunère les qualités nombreuses, diverses et rarement réunies, d'un chef de maison;

Salaires ou *appointements des employés*, qui tous rémunèrent des qualités acquises, instruction, pratique du métier, etc., et qui sont eux-mêmes très-différents selon les personnes, puisqu'ils s'adressent à une nombreuse catégorie de personnes, depuis le commis subalterne et novice qui fait l'œuvre de copiste jusqu'au caissier d'une riche banque dont il est juste de payer largement la probité éprouvée et la lourde responsabilité;

Salaires proprement dits, ou *salaires des ouvriers*, qui se subdivisent eux-mêmes en plusieurs espèces distinctes : *salaires des chefs d'ateliers*, contre-maîtres ou autres surveillants du travail, dont la position tient à quelques égards de celle des employés et qui souvent sont payés, comme eux, au mois; *salaire à la journée*, qui est ordinairement payé tous les huit ou tous les quinze jours, mais qui se compte par journées et par heures de travail à l'atelier; *salaire à la tâche*, qui se paye quelquefois comme le précédent, d'autres fois après la confection du produit commandé, et qui se compte par pièces et par quantités fabriquées.

A cette liste, on doit joindre, hors de la manufacture :

Les salaires ou *gages des domestiques;*

Les salaires ou *traitements des fonctionnaires ;*

Les salaires ou *émoluments des gens voués aux professions libérales*, professeurs, avocats, avoués, notaires, musiciens, etc., qui, en échange de la rémunération qu'ils reçoivent, rendent des services, c'est-à-dire fournissent leur travail personnel, et non un produit matériel formé par leur travail et par leur capital.

Que de degrés entre le salaire du manœuvre qui n'a que ses bras et le salaire du directeur d'une compagnie de chemin de fer ou d'un avocat en renom! On s'élève sur cette échelle à mesure qu'on offre à la société des services plus rares et plus demandés, c'est-à-dire à mesure qu'on possède plus d'habileté professionnelle, plus de qualités, plus de science (voir § 51).

Ceci ne veut dire que la valeur absolue d'un homme puisse se mesurer au chiffre de ses gains : le procédé serait commode; mais le résultat serait loin d'être exact. Les rapports économiques ne sont pas les seuls que les hommes aient entre eux. Un héros peut sauver sa patrie et rester pauvre ; un génie peut illustrer son siècle sans s'élever à la fortune; un saint Vincent de Paul peut devenir le type de la charité dans le souvenir reconnaissant de la postérité sans avoir jamais eu de gros traitements ; ceux-là aspirent à faire le bien ou à propager des idées grandes et justes, et ils sont récompensés par l'estime de leurs contemporains ou par l'immortalité. A chacun selon ses œuvres. Dans l'œuvre économique, fondée sur la réalisation de l'utile, on aspire à offrir quelque chose qui, acheté, recherché par les consommateurs, procure au producteur les moyens d'acheter à son tour ce dont il a besoin, et la somme que les consommateurs consentent à mettre chaque année à ce quelque chose est, dans ce cas, la meilleure mesure de la valeur économique du producteur.

En second lieu, le taux moyen n'est pas une quantité fixe, comme nous l'avons déjà vu en parlant des rapports du capital et de la population ouvrière. C'est une quantité qui, en supposant, pour faciliter le raisonnement, le capital et la population ouvrière stationnaires, tend à s'élever à mesure qu'augmente la science générale de la production et la science particulière de chaque producteur ; c'est encore un point que nous avons éclairci et que nous ne devons pas perdre de vue (voir § 11 et 26). Pour bien comprendre ce que nous voulons faire entendre, il faut faire abstraction de la somme d'argent payée pour une journée d'ouvrier ; car cette somme peut varier, s'élever par exemple, si l'argent baisse de valeur, sans que le taux moyen des salaires soit effectivement plus élevé; l'ouvrier, qui au lieu de 3 fr. recevrait 6 fr., mais qui payerait sa nourriture 5 fr. au lieu de 2 fr., et son logement 300 fr. au lieu de 100, aurait en réalité un salaire amoindri. Il faut considérer les produits en eux-mêmes. Grâce à la science, telle manufacture, avec le même personnel et le même capital, fait, dans son mois, 100 pièces de toile au lieu de 60, pendant que telle prairie, depuis qu'elle est savam-

ment irriguée, nourrit 10 bœufs au lieu de 6. Le tisserand donnera 5 mesures de toile, équivalent de sa journée au lieu de 3, et le cultivateur livrera en échange 5 mesures de fromage, de lait ou de viande au lieu de 3. Les rapports ou valeurs n'auront pas changé; en réalité, les salaires, c'est-à-dire la somme de choses utiles auxquelles le travail d'une journée donne droit, seront plus élevés : c'est ce que nous avons démontré (voir § 19), et l'histoire des classes ouvrières confirme pleinement cette démonstration.

On achète le travail comme l'on achète les produits : de là les nombreuses ressemblances dans la manière dont travail et produits obéissent à la loi de l'offre et de la demande. Il y a cependant entre eux une différence essentielle. *On tend à acheter les produits ce qu'ils coûtent*, et la concurrence rapproche en effet le prix de vente du prix de revient (voir § 19) : ce qui est un bien, puisque la consommation y gagne. *Le travail tend à se vendre ce qu'il vaut*, c'est-à-dire à obtenir une rémunération égale à l'utilité qu'il procure : ce qui est encore une chose bonne et juste. L'ouvrier des villes pourrait se contenter, comme naguère le paysan, d'une blouse bleue, d'un pantalon de toile et d'une paire de sabot; il ne le veut pas et ne le peut même plus : d'autres habitudes sont prises, et, comme il vaut plus, il obtient plus. Le directeur pourrait, au besoin, subsister en se logeant et en se nourrissant comme un employé subalterne; mais il sait qu'il vaut mieux et il exige davantage. Il ne faudrait pas pousser jusqu'à ses extrêmes limites les conséquences de cette observation, parce que la concurrence agit dans une certaine mesure sur les producteurs comme sur les produits; néanmoins, cette différence explique comment le bon marché du produit se concilie avec l'accroissement du bien-être du producteur.

Il faut renoncer à fixer le maximum de la valeur d'une journée de travail; mais on peut demander quel est le minimum. La logique répond : c'est *la somme rigoureusement nécessaire pour entretenir la vie et les forces du travailleur*, de même que le minimum de la valeur normale d'un produit est son prix de revient. Mais la pratique ne se conforme pas toujours au raisonnement; d'abord *il arrive, en temps de crise*, de famine, et dans diverses

circonstances particulières, *que le travail se donne à un taux inférieur aux frais d'entretien du travailleur*, comme les marchandises se vendent au-dessous du prix de revient; ensuite, l'expression de somme rigoureusement nécessaire à l'entretien du travailleur, est, malgré son apparente précision, tout à fait vague et pour ainsi dire dépourvue de sens, parce que cette prétendue quantité fixe est extrêmement variable, qu'elle n'est pas la même dans tous les pays, dans tous les temps, et que, dans un temps et un pays donnés, elle n'est pas la même à la ville qu'à la campagne, dans telle ville que dans telle autre, dans telle profession que dans telle autre.

68. Les réserves du salaire. — Nous avons dit que logiquement le salaire devait suffire à l'entretien de la vie et des forces du travailleur, mais qu'on ne pouvait pas plus lui assigner un minimum certain qu'un maximum. Quel qu'il soit, faible ou fort, il n'embrasse que le présent, et par conséquent il exige, plus que toute autre forme de rémunération, la prévoyance de l'avenir; malheureusement, et par le fait même du salariat, nul n'est plus imprévoyant que l'ouvrier. Ce mois, cette semaine, ce jour, tel ouvrier a travaillé; il a payé son logement, son entretretien, sa nourriture et celle de sa famille, et il n'a pas fait de dettes. Est-ce assez? Non, sans doute. Car, le mois prochain, viendra peut-être le chômage ou la maladie, plus tard viendra certainement la vieillesse. Le patron est sans doute exposé aux mêmes accidents; mais il peut vivre un temps aux dépens de son capital, et il sait généralement qu'il doit vivre un jour sur son revenu. L'ouvrier n'a ni capital, ni revenu. Son salaire doit nécessairement comprendre non-seulement le *présent*, mais l'*avenir*, non-seulement l'*entretien actuel de sa personne, de sa famille, de son mobilier et de ses outils*, mais, en second lieu, *les moyens de subvenir pendant les chômages aux besoins des siens et aux frais de maladie*, et, en troisième lieu, *les moyens de faire vivre lui et sa femme durant ses vieux jours*.

L'administration du premier chapitre exige seulement un certain esprit d'ordre, suffisant pour prévenir le gaspillage de la recette, les dépenses ruineuses du cabaret le jour de paye; l'ad-

ministration du second et du troisième supposent la vertu, toujours difficile à pratiquer, de l'épargne (voir § 13).

69. Les critiques du salariat. — Le salariat a été amèrement critiqué et il est encore attaqué par certains écrivains comme étant un mode inique d'exploitation du travail par le capital.

Cette attaque est tout à fait injuste, et la propagation de l'idée erronée sur laquelle elle s'appuie est d'autant plus dangereuse qu'elle est de nature à exciter l'envie et à faire naître la haine de ceux qui n'ont rien contre ceux qui possèdent quelque chose. Tout ce que nous avons dit démontre la fausseté de cette opinion.

Le salariat n'est pas une exploitation du travail par le capital, mais une sorte d'association du travail et du capital. Sans le travail, avons-nous dit, le capital ne peut rien ; sans le capital, le travail est impuissant, et le travail est d'autant plus fécond et mieux rémunéré que le capital est plus abondant : voilà la vérité.

Le salariat n'est ni une exploitation, ni un esclavage, mais un *contrat libre;* l'homme exploite la matière, et, depuis que la liberté individuelle a été proclamée avec l'abolition du servage en 1789 sur la terre de France, avec l'abolition de l'esclavage dans nos colonies en 1848, le Français n'a plus d'autres esclaves que les forces de la nature appropriées par son industrie ; avec ses semblables, il passe des marchés dans lesquels les parties contractantes défendent leurs intérêts. L'ouvrier ne peut pas plus dire qu'il est exploité par son patron, que le patron ne peut le dire de son banquier, le détaillant du négociant en gros, l'acheteur du marchand. Sans doute, comme l'a fait remarquer Bastiat, la position du capitaliste est préférable à celle de l'ouvrier. C'est justice ; car, si le capital est une puissance capable d'accroître la force productive et le revenu d'un individu, il est le résultat d'une vertu, l'épargne, justement récompensée par l'accroissement du bien-être de celui qui a fait l'épargne ou de ceux en vue desquels l'épargne a été faite. Aussi l'ouvrier doit-il s'efforcer de devenir lui-même, par l'épargne, un capitaliste.

Celui qui possède un capital n'a pas toujours les moyens de

l'employer lui-même d'une manière fructueuse. Il peut le prêter à autrui et demeurer lui-même salarié : c'est le cas d'un grand nombre d'employés, de domestiques, de contre-maîtres. Le salariat, c'est-à-dire le louage du travail, en est-il moins légitime et faudrait-il à cet égard faire violence à la liberté ?

Comme tous les modes de l'activité humaine, le salariat a sans doute ses inconvénients. Un des plus graves est *le peu de ressort qu'il donne au sentiment de la responsabilité et de l'intérêt personnel.* Tel ouvrier travaille mollement et ménage mal les matières premières qui lui sont confiées; tel employé croit suffisamment s'acquitter de son devoir s'il fait acte de présence chez son patron aux heures règlementaires ; leur négligence ne les empêchera pas de toucher le prix de leur journée ou de leur mois.

On remédie à cet inconvénient en établissant, dans toutes les professions et pour tous les articles qui le comportent, le *travail à la tâche*, lequel rémunère l'ouvrier proportionnellement à la besogne faite. Rien de plus juste. Mais tous les genres de travaux ne peuvent pas se compter ou se mesurer avec exactitude, et d'ailleurs il se faut garder d'un autre danger, de la besogne bâclée, c'est-à-dire faite avec précipitation et sans soin ; une surveillance attentive doit, dans ce cas, présider à la réception de l'ouvrage.

On y remédie aussi en donnant un intérêt aux divers coopérateurs dans les profits généraux de l'entreprise. Ce supplément de rémunération est appliqué le plus souvent aux employés supérieurs et aux contre-maîtres; rien n'empêche de l'appliquer aux employés de tout ordre et aux ouvriers : déjà plusieurs patrons l'ont fait avec succès. Il est bien préférable aux gratifications que certaines maisons donnent à l'occasion du jour de l'an ou de l'inventaire, et qui peuvent toujours être soupçonnées d'arbitraire ou de favoritisme. Un intérêt déterminé, c'est-à-dire *tant pour cent sur les bénéfices nets de l'entreprise, à répartir entre les coopérateurs salariés au prorata des salaires annuels de chacun d'eux*, ne donne prise à aucun soupçon, et chacun sait que mieux il aura travaillé, plus il aura veillé aux intérêts de la maison, et plus la somme totale à répartir aura chance d'être forte.

Il ne faut pas toutefois se faire illusion à cet égard. *Ce mode de récompense ne constitue pas une société commerciale.* Le patron reste seul maître de son entreprise, et les salariés, qui prennent part aux bénéfices, ne sont nullement engagés pour les pertes; ils ont commencé par prélever, au taux ordinaire, leur salaire dont le montant est entré dans les frais de fabrication. La répartition annuelle n'est qu'un supplément; mais ce supplément, si la maison est administrée avec intelligence, peut devenir un puissant aiguillon, accroître la production au profit de tous, en même temps que faciliter l'épargne du salarié, et il ne saurait être trop vivement recommandé.

Il existe cependant quelques rares exemples de véritables associations de ce genre, légalement constituées, entre le patron et ses ouvriers.

70. Les associations ouvrières. — Le désir d'échapper au salariat a donné naissance aux *associations coopératives*, ou associations d'ouvriers entre eux.

La coopération n'est pas une idée nouvelle. Le Saint-Simonisme et le Fouriérisme avaient prêché l'association des travailleurs; mais les moyens par lesquels ils prétendaient la réaliser étaient détestables, aboutissant, l'un au despotisme, l'autre à l'anarchie, et tous deux finalement à l'énervement de l'activité individuelle : c'était tourner le dos au progrès. Peu de temps après la révolution de juillet 1830, s'établit avec succès une association d'ouvriers bijoutiers fondée sur le principe de la coopération. La révolution de février porta au grand jour et popularisa dans les masses les idées d'association; beaucoup d'essais furent alors tentés; la plupart échouèrent, soit devant les difficultés économiques inhérentes à la nature même de ce genre d'opération, soit devant les obstacles que leurs digressions sur le terrain de la politique leur avaient créés.

Cependant des exemples de réussite étaient donnés par l'Angleterre, où, dès 1840, une douzaine de pauvres tisserands étaient parvenus, sous le nom de *pionniers de Rochdale,* après vingt ans d'efforts laborieux, à fonder une association riche d'un capital de plus de 5 millions, et par l'Allemagne, où M. Schultze-

Delistch répandait l'idée de coopération et est parvenu à fonder environ 1,500 petites sociétés de crédit ou de production.

Au fond, la société coopérative n'est autre chose qu'une association, association de capitaux, ou *association de capitaux et de travailleurs*, et, en principe, elle semble n'avoir pas de caractère nouveau.

En réalité, elle a des effets distincts de ceux que produisent les grandes associations de capitaux et les associations en nom collectif de quelques industriels.

C'est aux plus humbles qu'elle offre ses services et, jusqu'à présent, elle se propose à eux sous un triple aspect :

Société de crédit mutuel, elle les engage à lui déposer, comme à une caisse d'épargne, leurs petites économies; elle les y stimule même, les y oblige en leur imposant une cotisation mensuelle, et elle leur promet, en échange, indépendamment de la conservation de leur argent, un crédit qui, grâce à la solidarité de l'emprunteur avec un ou plusieurs associés, peut s'élever au double ou au triple de leur dépôt;

Société de consommation, elle leur offre l'achat en commun des denrées les plus usuelles, le bénéfice qui résulte des opérations faites en gros, et la garantie d'une qualité meilleure;

Société de production, elle les pousse à se réunir pour exploiter par eux-mêmes une industrie, à employer leurs épargnes à se former un capital, et, si le capital n'existe pas ou s'il est insuffisant, à le créer peu à peu, à force de travail et de privations.

De ces trois formes, la première est excellente; elle le sera toujours et partout. *L'épargne est le pivot du progrès social.* Tout ce qui peut y pousser la société, et surtout les ouvriers qui sont de leur nature plus imprévoyants parce qu'ils ont en général devant eux un horizon plus borné, est digne de toute la sollicitude des amis de l'humanité. Ce qu'on doit seulement recommander aux ouvriers, c'est de bien surveiller le maniement de leurs fonds, de ne faire que des placements solides, et de limiter les prêts : car la faillite des crédits aurait le funeste résultat, non-seulement de détruire des épargnes, mais encore d'ébranler l'esprit d'épargne.

La seconde a réussi sur quelques points, échoué sur d'autres.

Elle est, en effet, d'une utilité générale et d'une pratique plus difficile. Dans les grandes villes, la clientèle de ces sociétés est d'ordinaire trop disséminée, et les marchands en détail, qui ne s'enrichissent pas autant que le supposent quelques critiques naïfs, leur font une trop rude concurrence; la ménagère aime mieux aller chez la fruitière sa voisine, ou chez le boulanger du coin, que de courir, quand elle rentre fatiguée de l'atelier, jusqu'au magasin coopératif; d'ailleurs, chez son fournisseur elle obtient au besoin un crédit qu'il ne serait guère prudent d'ouvrir à la société de consommation. Enfin la société elle-même ne peut donner des produits de qualité meilleure qu'à la condition d'avoir un gérant capable de les bien acheter et de les bien manutentionner. On ne naît pas marchand; tout métier doit être appris, et il est à craindre, ou que celui qui l'a appris ne mette ses services à un trop haut prix, ou que celui qui le sait mal ne compromette le capital de l'établissement.

La troisième forme est le rêve suprême des coopérateurs, car le but dernier est d'*affranchir l'ouvrier du patron* et de *supprimer le salariat.*

On ne supprimera pas le salariat, parce qu'il y aura toujours des industries et des travailleurs pour lesquels cette forme de rémunération sera la plus convenable. On peut ajouter que la coopération ne supprimera le salariat dans aucune industrie.

Mais elle peut améliorer sensiblement la condition de ceux qui auront les vertus nécessaires pour vivre en coopération, et même influer d'une manière indirecte sur le sort de ceux qui demeureront dans le salariat. C'est pourquoi l'idée coopérative, sous sa forme la plus complète, est digne d'encouragement; elle ne transformera pas le monde économique; mais, si elle réussit, elle prendra une place utile parmi les divers modes du travail libre.

Son utilité la voici : l'homme travaille d'autant plus et d'autant mieux, qu'il est plus *stimulé par l'intérêt personnel* et plus *soutenu par la responsabilité;* or, ces deux conditions existent à un beaucoup plus haut degré dans la coopération que dans le salariat. — Première considération

Pour travailler, le coopérateur s'aperçoit promptement qu'il

ne suffit ni des bras ni de l'intelligence. Il faut du capital, beaucoup de capital, et, s'il a la ferme volonté de réussir, il redouble d'efforts et de privations pour créer, pour grossir ce fécond capital. Il est ainsi stimulé à l'épargne beaucoup plus que par le plus éloquent sermon, et *il comprend* aussi beaucoup mieux par sa propre expérience que par les plus beaux raisonments économiques *la part à laquelle a droit dans la rémunération le capital,* qui en aura eu une si grande dans sa production. — Seconde considération.

Il peut en résulter pour le coopérateur ce qui résulte pour tous les producteurs d'une plus grande activité laborieuse et d'une plus sévère épargne : un accroissement de richesse et finalement de bien-être.

Et pour les ouvriers qui resteront dans le salariat ? — Si les salariés voient que les coopérateurs gagnent beaucoup plus qu'eux, ils auront un excellent argument pour demander une élévation du prix de la journée à leurs patrons, sauf, si les patrons refusent, à entrer eux-mêmes dans quelque association. Mais s'ils voient que, peinant beaucoup, les coopérateurs n'ont pas des journées plus fortes que les leurs, ils seront mal venus à se plaindre de leur condition et à accuser leurs patrons. *La société coopérative pourra jusqu'à un certain point servir de thermomètre des salaires* et prévenir ces guerres intestines qu'on appelle des grèves.

Voilà une idée du bien que les sociétés de production pourraient engendrer. Mais pour que ces sociétés réussissent, il faut, disons-nous, à ceux qui les forment, des vertus particulières. Deux ou trois associés, en se partageant le travail, s'entendent dans les sociétés ordinaires en nom collectif. Dans les sociétés coopératives, 15 ou 20 ouvriers, travaillant ensemble, ont beaucoup plus de peine à s'entendre ; ce sont 15 ou 20 volontés qui doivent concorder, dans une vie pour ainsi dire commune, et 15 ou 20 énergies qui doivent toujours être égales à elles-mêmes. Il faut un ou plusieurs gérants ; il faut par conséquent apprendre à respecter l'autorité et la diversité des occupations, tout en maintenant l'égalité. Il y a dans l'industrie des mécomptes qu'il faut savoir héroïquement supporter, même quand on est inno-

cent du mal accompli : toutes les âmes ne sont pas trempées de manière à résister à l'épreuve. Comme la société commence toujours avec un trop petit capital, elle est condamnée à se débattre longtemps dans la gêne, et il faut avoir la patience d'attendre.

Les sociétés coopératives, et particulièrement les sociétés de production, rencontrent sur leur passage de *graves difficultés de l'ordre économique et de l'ordre moral* dont il n'est pas aisé pour le premier venu de triompher.

Dans l'état actuel de nos mœurs, elle ne convient ni aux ouvriers auxquels manque soit la sociabilité du caractère ou l'esprit de subordination en vue d'une œuvre commune, soit l'assiduité au travail ou l'habileté suffisante, soit la patience d'attendre les résultats, ni aux ouvriers supérieurs qui, ayant un talent relativement rare, peuvent aspirer à des salaires très-élevés dans leur profession et ne se contenteraient pas de la moyenne des profits coopératifs.

IVe SECTION

L'HISTOIRE ET LA LÉGISLATION DU TRAVAIL

71. Le travail esclave. — Dans les temps de barbarie, la puissance appartient à la force matérielle. L'état de guerre est à peu près permanent et les vainqueurs tuent les vaincus ou les réduisent en ESCLAVAGE.

La servitude est considérée comme un adoucissement du droit de vie et de mort; l'homme devient la chose de l'homme qui aurait pu le retrancher du nombre des vivants, travaille pour lui, et reçoit de lui sa pitance sans avoir rien à réclamer au-delà de ce qui lui est octroyé. Aussi a-t-elle existé chez presque toutes les nations barbares qui se sont formées par des invasions successives, et paraît-elle à peu près inconnue des tribus sauvages dont la population est homogène. Le grand nombre des esclaves est

alors un signe de noblesse, et le travail agricole ou industriel, réservé à des mains serviles, est généralement méprisé. Telle a été sa condition chez la plupart des peuples de l'antiquité dont l'histoire nous a conservé le souvenir, surtout en Grèce et à Rome. Telle elle est encore de nos jours dans une grande partie de l'Orient, parmi les peuplades de l'Afrique, et dans quelques rares colonies européennes. Il n'y a pas de stimulant du travail plus inefficace que le fouet d'un maître, et de plus mauvaise école de mœurs que la servitude; *aussi les esclaves étaient-ils en général vicieux et paresseux. L'intelligence ne s'appliquait pas volontiers à perfectionner des arts dont on dédaignait la pratique; comme la main-d'œuvre était à vil prix, on ne songeait pas à la simplifier par une active intervention des machines; les capitaux ne se formaient qu'en petite quantité, et les capitaux formés n'étaient guère plus empressés que l'intelligence à se porter vers les arts industriels.*

Toutes causes qui maintiennent dans un état de langueur et d'infériorité relatives l'industrie d'une nation comptant l'esclavage au nombre de ses institutions sociales.

72. Les corporations. — L'organisation du travail par CORPORATIONS atteste une civilisation bien meilleure. On entend par corporations des *groupes composés de tous les artisans exerçant la même profession dans un même lieu,* ville ou canton. Ils se forment ordinairement dans un but de *défense mutuelle*, là où le gouvernement n'assurerait pas à chaque individu isolé une sécurité suffisante ; ils se donnent des lois, des chefs, jugent entre eux leurs différends et se protégent réciproquement contre les violences extérieures : c'est là le bon côté des corporations et leur raison d'être. Mais ces groupes sont, comme les individus eux-mêmes, jaloux d'avoir le moins possible de concurrents, *deviennent souvent à leur tour oppressifs,* soit en gênant ceux de leurs membres qui tendraient par la supériorité de leur production à accaparer la clientèle, soit en excluant ceux qui aspireraient à entrer dans la corporation ou qui tenteraient d'exercer le métier en dehors de son sein : c'est là le mauvais côté des corporations, qu'il faut bien se garder de confondre avec les

associations libres, et qui sont non-seulement inutiles, mais *nuisibles dans toute société où les lois générales suffisent pour garantir complétement la sûreté individuelle.*

73. Les corps de métiers en France. — *Du temps de la domination romaine*, il y a eu en Gaule, comme dans tout l'Empire, des corporations d'artisans, qu'on désignait sous le nom de *colléges;* ces corporations étaient instituées moins en vue de la défense mutuelle des artisans qu'en vue de l'accomplissement d'un travail, imposé par l'État comme une fonction obligatoire, et le membre d'un collége était en quelque sorte asservi à son métier.

Durant le moyen âge, après les siècles de barbarie qui suivirent le bouleversement de la Gaule par les invasions germaniques, le travail industriel reprit quelque vigueur dans les villes, et les artisans s'organisèrent en corporations ou *corps de métiers;* c'était bien cette fois dans un but de défense mutuelle, et longtemps les artisans vécurent dans le corps de métier comme dans une sorte de forteresse qui les protégeait contre les violences du dehors. Ils avaient leurs *jurés*, qui régissaient les intérêts communs et jugeaient les questions relatives au métier; *au* XIIIe *et au* XIVe *siècle*, les corps de métiers furent florissants et rédigèrent pour la plupart leurs statuts. Une des plus anciennes collections de statuts et la plus célèbre est celle qui est connue sous le nom de *Livre des métiers* et dans laquelle Étienne Boileau, prévôt de Paris au temps de saint Louis, fit mettre par écrit les règlements de cent corps de métiers de la bonne ville de Paris.

Mais les corps de métiers, qu'on désignait aussi sous le nom de communautés d'arts et métiers, ne tardèrent pas à tomber, en France comme partout, dans l'inconvénient que nous avons signalé. Dans l'administration intérieure de la corporation, les règlements devinrent plus complexes et plus minutieux, gênant l'esprit d'invention, et empêchant, sous prétexte de maintenir les traditions et d'assurer la bonne qualité du produit, l'industriel d'employer des procédés nouveaux, limitant quelquefois, par un autre motif, le développement de son atelier, lui refusant le droit d'avoir plusieurs boutiques; les jurés ne se recrutèrent

plus que dans une oligarchie jalouse de son pouvoir; les frais généraux et, par suite, les taxes sur les membres s'accrurent. Hors de la corporation, l'accès du métier fut hérissé de difficultés; le nombre des *apprentis* était déjà limité dans certaines professions : il le fut dans presque toutes; un long stage comme *compagnon*, c'est-à-dire comme ouvrier, fut exigé avant qu'on ne pût se présenter à la maîtrise; la *maîtrise*, qui ne pouvait être obtenue qu'après un examen de capacité, consistant la plupart du temps dans la confection d'un *chef-d'œuvre*, fut rendue beaucoup plus coûteuse par la nature du chef-d'œuvre demandé et par les frais accessoires. Le nombre des places de maîtres fut limité dans beaucoup de corporations; le compagnon dut attendre, pour se présenter, une place vacante que souvent même les faveurs accordées par les statuts aux *fils de maîtres* ne lui permettaient pas d'obtenir. Chaque corporation, voulant garder intact le privilége du métier dont elle se regardait comme propriétaire, poursuivait, avec rigueur et souvent avec de grands frais, non-seulement l'individu qui l'exerçait sans avoir été reçu maître par elle, mais toute corporation qui se permettait d'employer les mêmes outils qu'elle ou de confectionner des produits analogues aux siens : il semblait que chaque genre de travail fût parqué dans sa case et que les formes de l'industrie, comme le nombre des industriels, fût à jamais invariable. Ces abus des corporations se produisirent surtout *au* XVe *et au* XVIe *siècle*, lorsque la France eut réparé les ruines faites par la guerre de Cent-Ans et que le travail industriel eut commencé à prendre un plus grand essor.

La royauté, qui devenait toute-puissante, prétendit faire sentir son autorité sur ces corporations dont elle sanctionnait les statuts et dans lesquelles elle s'était arrogé le droit de créer, par sa seule volonté et à son bénéfice, des maîtres dans quelques grandes circonstances, telles que le mariage du roi. *Henri III et Henri IV*, considérant le droit d'exercer un métier comme un *droit domanial*, c'est-à-dire comme un droit que le roi pouvait seul conférer et dont le prix de vente faisait partie des revenus du domaine royal, rendirent deux ordonnances, d'une part, pour établir le prélèvement de ce droit sur chaque réception à la maîtrise, d'autre part, pour faciliter, contrairement aux res-

trictions égoïstes des communautés, l'établissement dans une ville quelconque de France, excepté Paris, d'un maître reçu dans une autre ville. Au nom de l'unité nationale, les corporations de province furent un peu moins fermées ; mais, au nom des besoins du fisc, les impôts dont était frappé le droit de travailler s'aggravèrent.

Les *officiers royaux* exercèrent dès lors une surveillance plus active sur l'administration des corps de métiers, et bientôt l'intérêt fiscal les multiplia afin de multiplier les charges à vendre : les gens de métier et de négoce payèrent. Sous Louis XIV, *Colbert*, un des plus grands ministres que la France ait eus, jaloux d'accroître et de perfectionner l'industrie française, trouva les statuts des métiers relatifs à la confection des étoffes mal faits, insuffisants ou inexécutés, fit des *règlements* plus précis, plus minutieux, et créa des *inspecteurs* pour en surveiller, au nom de la royauté, l'exécution. Les règlements furent rédigés avec soin ; mais plus ils étaient précis, plus ils étaient gênants. Le tisserand qui mettait dans sa chaîne une portée de moins ou dans la portée un fil de moins que ne le prescrivait le règlement, s'exposait à voir son étoffe coupée sur le métier, si l'inspecteur survenait, ou saisie plus tard sur le marché et brûlée. L'industrie change souvent, soit par suite de perfectionnements dans la fabrication, soit par suite des caprices de la mode ; les règlements ne pouvant avoir la même mobilité, l'invention et la mode avaient des entraves, et le fabricant assez hardi pour innover passait pour un criminel. Indépendamment du tort fait au travail, de pareils règlements portent une grave atteinte à la moralité publique : quand on est frappé pour des actes indifférents en eux-mêmes, peut-être même utiles à tous, des mêmes peines que pour de mauvaises actions, la notion du juste et de l'injuste est troublée dans l'esprit des citoyens.

La grande industrie était gênée par le système des corporations. Une manufacture importante ne pouvait s'établir sans se soumettre aux visites de jurés qui la jalousaient, ou sans s'exposer à des procès qui la ruinaient. Colbert, qui s'appliquait à nationaliser en France les industries étrangères, créa des *manufactures royales*, c'est-à-dire donna à des particuliers, à l'aide d'un brevet, le pri-

vilége de n'être astreints en aucune façon aux statuts et à la surveillance des corps de métiers de leur ville, ni pour la fabrication ni pour la vente de leurs produits ; il leur accordait même presque toujours d'autres priviléges à titre d'encouragement : des avances de fonds sur le trésor royal, des immunités d'impôt, des facilités pour le recrutement de leurs ouvriers, le droit exclusif de vendre pendant un certain temps et dans un certain rayon le produit nouveau qu'ils fabriquaient.

Le régime des règlements, des inspecteurs et des manufactures royales subsista après Colbert, et caractérisa la grande industrie, nouvelle alors en France, comme les corps de métiers caractérisaient la moyenne et la petite industrie. Mais la manufacture royale n'était elle-même qu'un privilége et elle ne tarda pas à en avoir les inconvénients : elle fut souvent conférée d'une manière arbitraire et devint une faveur de cour; elle donna aux manufacturiers qui jouissaient d'un brevet une sorte de monopole qui enchérissait le produit et, en leur retirant le stimulant de la concurrence, elle contribua à rendre stationnaire l'industrie qu'elle s'était d'abord proposé de faire avancer.

Les vices de cette organisation ne pouvaient échapper à la critique du XVIIIe siècle. Des réformateurs les signalèrent et réclamèrent, au nom de la justice, la liberté du travail. Au commencement du règne de Louis XVI, *Turgot*, qui avant d'être ministre était déjà connu comme un des hommes les plus distingués parmi les économistes de son temps, tenta d'accomplir cette réforme; il supprima les corps de métiers, les règlements et un grand nombre d'offices. Mais son ministère fut de courte durée; après sa chute, les corps de métiers et les règlements furent rétablis, mais avec des prescriptions moins étroites et moins rigoureuses que par le passé. Ils ne furent définitivement supprimés que par *la Révolution de* 1789.

74. La liberté du travail. — L'Assemblée constituante avait pour mission de donner à la France une constitution civile et politique et de fonder cette constitution sur les deux principes de la liberté et de l'égalité. Par conséquent, les priviléges et les restrictions de tout genre à l'activité laborieuse des citoyens

étaient condamnés. Dans la séance de *nuit du 4 août* 1789, vingt jours après la prise de la Bastille, la noblesse, le clergé, les villes vinrent faire successivement à la tribune l'abandon de tous leurs droits, priviléges, immunités qui pouvaient faire obstacle à l'établissement de l'égalité en France; la suppression des jurandes et maîtrises, autrement dit des corps de métiers, fut résolue en principe dans cette séance. Elle ne fut accomplie qu'un an et demi plus tard, par la loi du 2-17 *mars* 1791 ; cette loi abolit les offices et les corps de métiers, et établit la LIBERTÉ DU TRAVAIL dans l'industrie, c'est-à-dire le droit pour tout citoyen de fonder un établissement industriel ou commercial, sans avoir d'examen à passer, de droits à payer, de visites à subir, de stage à faire, en se conformant seulement aux lois du royaume et aux règlements généraux de police, et en payant une contribution représentative de sa quote-part des charges publiques, désignée sous le nom de *patente*.

75. Les avantages de la liberté du travail. — *Le droit de travailler* est assurément au nombre des droits les plus sacrés de l'homme : c'est pour l'individu la libre disposition de son temps, de ses bras et de son intelligence; *c'est une partie essentielle et imprescriptible de la liberté individuelle*. L'exercice de ce droit ne peut être que profitable à la société, puisqu'il *consiste à pouvoir être utile à soi-même en étant utile à autrui*, et la société doit le protéger avec toute l'énergie des moyens dont elle dispose. C'est une société grossière qui le foule aux pieds en proclamant l'esclavage ; c'est une société faible qui, ne pouvant défendre elle-même ses membres, permet à des groupes organisés en vue de la défense mutuelle, de l'accaparer. Une société forte et bien organisée respecte et favorise l'association, comme elle respecte et favorise toutes les manifestations légitimes de l'activité individuelle. Mais elle ne doit jamais permettre à un individu ou à un groupe quelconque de confisquer à son profit particulier un des droits de l'homme. Elle est tenue de veiller sur le faible comme sur le fort, de maintenir à chacun le libre exercice de ses droits sociaux, et seule elle est assez vigilante pour accomplir cette tâche; *la liberté du travail ne peut être en-*

tière et fructueuse que dans une société forte et bien organisée.

Combien est avantageuse la liberté du travail, c'est ce que proclament tous les enseignements de l'économie politique. La liberté du travail est même une des plus importantes conclusions auxquelles aboutisse cette science et une de celles qui font le plus hautement ressortir l'harmonie des lois de l'utile et des lois du juste, par *la concordance de la plus grande abondance des produits avec le plus complet respect d'un des droits de l'homme.* C'est dans ce fait que se résument les avantages de la liberté du travail, laquelle s'applique à l'agriculture et au commerce aussi bien qu'à l'industrie. Si l'on veut analyser avec plus de détail ces avantages relativement à l'industrie, on constate :

Qu'elle facilite la *division du travail* (voir § 12), qui est elle-même une source de tant de biens ; car, pour que les travailleurs puissent choisir tel métier plutôt que tel autre, telle spécialité dans un métier, modifier cette spécialité quand certains débouchés se ferment et que d'autres s'ouvrent, il faut qu'ils jouissent d'une pleine liberté ;

Qu'elle seule rend possible dans une large mesure la *concurrence*, autre source féconde du progrès industriel : ce qui est évident par soi-même, liberté du travail et concurrence étant, dans ce cas, à peu près synonymes ;

Qu'elle permet un *emploi plus complet des activités individuelles*, qui ne trouvent plus sur leur chemin des barrières artificielles, les unes difficiles à surmonter, les autres insurmontables : ce qui est très-important au point de vue économique, puisque, rien n'étant plus précieux que la force productive par excellence, c'est-à-dire l'homme, rien n'est plus regrettable que de voir cette force inactive ou mal employée ;

Qu'elle permet, par suite, un *meilleur emploi des capitaux* qui trouvent pour se placer fructueusement plus d'entrepreneurs et des entrepreneurs placés sur le terrain par eux-mêmes choisi ; il doit nécessairement arriver que, balance faite des gains et des pertes, la somme des gains soit supérieure sous le régime de la liberté, non-seulement parce que les opérations y sont plus nombreuses, mais parce qu'elles sont, toute proportion gardée, conduites par des gens mieux disposés à bien faire, et que, sti-

mulés par l'appât du profit, *les capitaux tendent à l'accroître plus vite* que sous le régime du privilége;

Qu'elle rend la *production plus économique;* ABONDANCE ET BON MARCHÉ : ce qui est le but suprême du travail humain; le résultat n'est pas contestable, puisque des producteurs plus nombreux et plus habiles, pratiquant plus complétement la division du travail et ayant à leur disposition plus de capitaux, doivent logiquement se rapprocher de ce but;

Que, dans une société éclairée, elle *diminue les causes de malaise social;* car, si elle met au cœur de tous ceux qui se croient capables de parvenir une ambition plus grande, elle ne permet à personne d'accuser les institutions sociales de le retenir, malgré son talent, dans une condition inférieure;

Que, par suite, elle *facilite les rapports du patron avec ses ouvriers.* Ceci peut paraître un paradoxe dans une société qui a été, de notre temps, plus agitée que dans aucun autre par les questions relatives à l'organisation du travail et aux salaires; mais qu'on songe un instant à ce qu'aurait été le débat si le régime des corporations industrielles eut encore existé avec les règlements de l'apprentissage, du compagnonnage, de la maîtrise et de la jurande. On répondra peut-être : « Elles auraient disparu, comme elles ont disparu dans notre révolution de 1789. » C'est vrai. Donc, quand une société est assez éclairée pour que chacun des membres réfléchisse sur la portée de ses droits, les rapports du patron et des ouvriers sont tellement difficiles qu'ils ne tardent pas à devenir impossibles sous un régime autre que celui de la liberté.

76. La concurrence dans l'industrie. — En énumérant les conséquences de la liberté du travail, nous avons en réalité dit les principaux effets de la concurrence (voir § 75). On a donc tort d'accuser, comme on le fait quelquefois, la concurrence. Elle est utile, toujours utile, quand elle est loyale. Un marchand est établi dans un quartier; de quel droit se plaindrait-il qu'un ou que deux autres marchands vinssent s'établir dans le même quartier? Il vendait cher et se préoccupait médiocrement de satisfaire ses pratiques, quand il était seul. Pour

retenir la clientèle, il devra maintenant peut-être baisser ses prix, certainement prendre plus de soin de sa clientèle. Où est le mal ? Le public sera mieux servi, c'est-à-dire obtiendra plus de services ou de meilleurs services au prix du même sacrifice : c'est précisément le but économique. Un fabricant me vendait ses produits à tel prix; survient un autre qui me l'offre à meilleur marché : le but économique est encore atteint.

Ce qui est mauvais, c'est la concurrence frauduleuse. Le produit était du chocolat que j'achetais 4 fr. le kilogramme ; le nouveau venu ne me le vend que 3 francs ; mais il y met deux fois plus de sucre, et je suis trompé, si nous étions convenus qu'il fournirait du cacao presque pur. Je vois une étoffe affichée à très-bon marché ; je l'achète ; tant pis pour moi , si elle est de médiocre qualité : j'en ai, comme l'on dit, pour mon argent. Mais un marchand vend à plus bas prix que son voisin une étoffe qu'il m'assure être toute en laine ; j'achète, et je m'aperçois plus tard que la chaîne est en coton. Voilà de la concurrence déloyale, disons même punissable.

Mais il ne faut pas confondre deux choses parfaitement distinctes, l'une excellente, *la* CONCURRENCE, qui *est le concours de plusieurs producteurs prêts à rendre aux consommateurs des services de même nature et s'efforçant chacun de les attirer à soi par des offres plus avantageuses*, et l'autre détestable, la FRAUDE, qui trompe l'acheteur ou qui calomnie le concurrent, et qui est, de toute façon, une manœuvre coupable. La première doit être encouragée comme une des formes de la liberté ; la seconde doit être poursuivie comme un délit par les tribunaux.

77. Le Code de commerce. — La liberté n'exclut pas l'empire des lois. Il faut au contraire, pour protéger la liberté individuelle contre les violences de la force et contre les fraudes de la ruse, des lois sévères et précises. La plus importante de toutes nos lois françaises est le *Code civil*, promulgué en 1804, lequel règle d'une manière générale les rapports des citoyens entre eux dans la vie civile. Mais il y a entre commerçants des rapports d'un ordre tout particulier, tels qu'association, assurance, contrat de change, etc., qui ont dû être réglés par des lois particulières ;

leur ensemble forme le *Code de commerce*, promulgué en 1807, aux prescriptions duquel sont assujettis tous les commerçants, par conséquent les industriels dans leurs rapports réciproques, lesquels sont des rapports de vente et d'achat, c'est-à-dire de commerce, et même les gens qui, sans faire profession habituelle du commerce, font certains actes de commerce, tels que l'endossement d'une lettre de change. Le Code de commerce est loin toutefois de contenir toute notre législation industrielle et commerciale ; diverses autres lois, rendues les unes antérieurement à sa promulgation, comme la loi de germinal an XI, les autres postérieurement, et plusieurs articles du Code pénal régissent la matière.

78. Les faillites et les banqueroutes. — Une des parties les plus importantes du Code de commerce, après les assurances, les effets de commerce (voir 4e partie), les sociétés (voir § 62), est celle qui règle la faillite et la banqueroute ; elle a été entièrement remaniée par la loi de 1838, qui a substitué à la rédaction de 1807 une rédaction nouvelle. Une entreprise commerciale ou industrielle peut être compromise par l'incapacité de celui qui la dirige, par des désastres inattendus, par des circonstances de force majeure, par le contre-coup de mauvaises opérations qui empêchent les rentrées sur lesquelles le chef de l'entreprise comptait et qui le placent dans l'impossibilité de faire face à ses engagements, c'est-à-dire de payer ceux de ses créanciers dont la créance est échue ; l'entrepreneur qui se trouve dans ce cas peut être déclaré en *faillite*, c'est-à-dire déclaré par le tribunal de commerce avoir failli à ses engagements. Dans ce cas, si ses créanciers n'ont pas assez de confiance en lui pour lui accorder, à l'amiable, un sursis, s'il se sent lui-même au-dessous de ses affaires et n'entrevoit pas la possibilité de se relever, il est de son devoir, sans même y être contraint par des créanciers, de se mettre en faillite, c'est-à-dire d'exposer lui-même l'état de ses affaires et de déposer son bilan.

Dès que la faillite est déclarée, l'entrepreneur cesse d'avoir la gérance de son entreprise ; son avoir appartient à ses créanciers et devient leur gage. Ce dessaisissement légal est tellement

complet que, si les créanciers consentent à laisser l'entrepreneur à la tête de ses affaires, il n'agit plus en réalité que comme leur agent, leur mandataire. L'établissement, ses profits et quelquefois les propres de l'entrepreneur sont les gages qui ont été publiquement donnés en garantie et sur lesquels crédit a été fait. Or, comme le passif se trouve supérieur ou est supposé supérieur à l'actif (ce qui constitue le cas de faillite), il est juste qu'il y ait prise de possession immédiate de l'actif par les créanciers. Non-seulement il est juste qu'il en soit ainsi, mais il est bon que la prise de possession soit le plus facile et le plus prompte possible; sans quoi, les capitaux n'oseraient pas s'engager dans les aventures d'une affaire industrielle ou commerciale qui pourrait les compromettre : de la facilité à saisir le gage dépend en grande partie la facilité à obtenir le crédit.

Si tous les créanciers reconnaissent que l'entreprise a échoué par des circonstances indépendantes de la volonté de son chef, qu'elle peut se relever, si, en outre, ils ont foi dans la probité et l'habileté du failli, ils peuvent prendre avec lui un arrangement pour le payement intégral ou partiel de leurs créances à certaines époques déterminées : c'est ce qu'on appelle faire un *concordat*. Dans ce cas, l'entrepreneur failli reprend, comme auparavant, la direction de ses affaires et la propriété de ses biens. Si les créanciers n'ont foi ni dans l'affaire ni dans l'homme, le syndic procède à une *liquidation* au profit des créanciers.

Si l'entrepreneur qui n'a pu faire face à ses engagements, n'a pas tenu régulièrement les livres obligatoires pour son commerce, ce qui fait supposer une gestion malhabile ou frauduleuse, dont il a cherché à cacher le secret, le tribunal déclare alors non pas la faillite, mais la *banqueroute simple*.

Si, de plus, il est reconnu qu'il y a eu détournements de fonds, opérations fictives, dols, la banqueroute prend un caractère plus grave et devient la *banqueroute frauduleuse*. Ces deux cas ne sont plus traités comme de simples erreurs ressortissant de la justice commerciale; ce sont des délits ou des crimes justiciables, par conséquent, des tribunaux criminels.

79. Les tribunaux de commerce. — Comme il y a une

législation particulière qui régit les actes de commerce, il y a aussi des tribunaux spéciaux pour juger les différends entre commerçants. Ces tribunaux, institués sous le règne de Charles IX, ont été conservés par la Révolution, et leur organisation a été réglée par le Code de commerce. Ils ont le même ressort que les tribunaux civils ; mais ils sont composés de juges élus par les notables commerçants de l'arrondissement (du département, à Paris). Leur procédure est beaucoup plus expéditive et plus simple que celle des autres tribunaux. Dans les arrondissements où le nombre des affaires commerciales n'est pas assez considérable pour qu'on y ait un tribunal de commerce spécial, les juges du tribunal civil siégent certains jours comme juges de commerce et apprécient les contestations entre commerçants conformément à la législation commerciale.

80. Les rapports des patrons et des ouvriers. — Le Code de commerce règle les rapports des commerçants entre eux, mais non pas les rapports des commerçants avec leurs subordonnés, employés ou ouvriers. Ces derniers rapports sont l'objet de lois spéciales, dont les principales en vigueur aujourd'hui sont : la *loi du 22 germinal an XI*, pour le livret, l'apprentissage, etc. ; le *Code pénal*, deux fois remanié (*loi du 27 nov.* 1849 et *loi du 25 mai* 1864), pour les coalitions ; la *loi du 22 mars* 1841, pour le travail des enfants dans les manufactures ; la *loi du 22 février* 1851, pour l'apprentissage ; la *loi du 22 juin* 1854, pour le livret. L'ensemble de ces lois pourrait servir à former, dans un code général du travail, le livre relatif aux personnes, comme la plupart des livres du Code de commerce à former le livre relatif aux choses.

La liberté du travail a supprimé les règles de l'apprentissage, et chacun pouvant s'établir quand il veut et comme il veut, les lois actuelles ne sauraient imposer l'apprentissage ni en régler la durée. Mais on comprend que, sans être obligatoire de par des statuts, l'apprentissage est indispensable, parce que, pour pouvoir exercer un métier, il faut l'avoir appris. Aussi le nombre des apprentis n'est-il pas moindre qu'avant 1789. A quelles conditions sont-ils placés chez les maîtres ? A des conditions diverses, librement débattues entre les parties contrac-

tantes, c'est-à-dire le patron et les parents de l'apprenti, et réglées d'après la difficulté du métier à apprendre et l'étendue des sacrifices que les parents consentent à faire pour cette éducation. *Métier facile, apprentissage court; métier difficile* et qui, par suite, donnera à l'ouvrier, à cause de l'habileté acquise, un salaire supérieur à la moyenne, *apprentissage long.* Rien de plus naturel : l'effort doit être proportionnel à la grandeur du but. *Les parents payent-ils une pension* pour la nourriture et l'éducation professionnelle de leur enfant? le temps stipulé sera, dans ce cas, *le temps strictement nécessaire pour apprendre le métier. Les parents ne payent-ils rien?* le temps stipulé sera plus long, parce qu'il faut, d'une manière ou d'une autre, que le patron trouve la rémunération de ses dépenses et de sa peine, et que, dans le second cas, *c'est à l'apprenti à payer lui-même par ses services les frais de son apprentissage* ; or, durant la première année, les services ne consistent guère qu'en commissions; c'est seulement quand le jeune élève est à peu près formé que son travail à l'atelier devient véritablement rémunérateur pour le patron.

Voilà les lois naturelles du contrat d'apprentissage. Si elles ne sont pas toujours observées, la faute, le plus souvent, en est moins au patron qu'à certains apprentis qui, pressés d'être indépendants et de gagner un salaire, ne donnent qu'à regret ou même cherchent les moyens de ne pas donner du tout leurs dernières années. Le patron ne doit pas d'argent à son apprenti; cependant, pour aplanir cette difficulté et pour fournir un stimulant immédiat à l'activité de l'apprenti, il fera sagement de lui accorder chaque semaine une *gratification proportionnée aux services rendus* : c'est ce qui a lieu ordinairement.

L'apprenti est un mineur. Comme tel, il a droit à une protection toute spéclale de l'État. La loi, sans s'immiscer en aucune façon dans la rédaction des clauses du contrat, la lui a donnée en stipulant d'une manière générale que les apprentis ne devraient être astreints qu'à *un travail modéré* et qu'il serait réservé certaines *heures pour l'étude.*

Dans beaucoup de manufactures, particulièrement dans les

filatures et les tissages, on emploie des enfants non comme apprentis, mais comme ouvriers, non pour les instruire dans l'art de produire, mais pour les faire coopérer immédiatement à la production. La loi est encore intervenue pour prescrire aux industriels, dans les usines à feu continu et dans les ateliers occupant plus de vingt ouvriers réunis, de *ne pas employer des enfants ayant moins de huit ans*, de n'employer que *huit heures par jour* les enfants *de huit à douze ans*, que *douze heures* les enfants *de douze à seize ans*, de ne leur imposer aucun travail de nuit avant treize ans, excepté dans certains cas exceptionnels, et de veiller à ce que tous aient reçu ou reçoivent *l'instruction primaire*.

Au-dessus de seize ans, les ouvriers sont considérés comme étant en quelque sorte majeurs pour le travail. Un décret du 9 septembre 1848 limite à douze heures la durée du travail effectif de la journée; mais il est loin d'être appliqué dans toute sa rigueur, et l'usage a plus d'autorité sur cette matière que le décret. Or, le besoin de repos pour l'ouvrier et la possibilité pour le manufacturier de le lui accorder, par suite du progrès des machines qui permettent de créer plus de produits dans le même temps, ont modifié l'usage, et substitué, presque dans toutes les manufactures françaises, aux anciennes journées de 14 et de 15 heures, des journées de 12 et quelquefois de 11 heures. L'ouvrier discute librement son salaire, soit à la tâche, soit à la journée; il est payé suivant les habitudes de la maison pour laquelle il travaille, après la confection de l'objet, à la journée, toutes les semaines, tous les quinze jours, ou tous les mois. Certains patrons ne font pas la paye le samedi; parce qu'ils craignent que l'ouvrier, se trouvant tout à coup en possession d'une forte somme la veille d'un jour de fête, ne consomme la meilleure partie du revenu d'une semaine en une soirée : c'est une sage précaution. Il faut pour la même raison éviter de faire la paye le lundi. Dans une ville manufacturière, les patrons, pour plus de sécurité, feraient bien de s'entendre afin que le règlement des salaires eut lieu, autant que possible, à une époque différente dans chaque maison; de cette façon, l'entraînement serait moindre, et l'imprévoyance des ouvriers n'exposerait pas

à d'aussi grands dangers la subsistance de leur femme et de leurs enfants.

81. Le livret. — Le patron a un établissement fixe et une patente qui font connaître son identité et répondent en quelque sorte de ses actes. Il n'en est pas de même pour l'ouvrier. Au milieu d'un atelier de travailleurs honnêtes, il pourrait se glisser des hommes sans foi, dangereux pour leurs camarades comme pour le patron, s'abritant sous un faux nom et n'ayant pas même, s'ils venaient à commettre une action coupable, de domicile connu où l'on pût aller pour suivre la trace de leur personne. Il a paru bon que l'ouvrier, comme le patron, portât toujours en lui ce qu'on pourrait appeler *la garantie de son identité :* c'est ce que le législateur a essayé d'obtenir au moyen du *livret.* Le livret consiste en un petit registre dont l'ouvrier doit être nanti et qui porte l'indication de son nom, de sa profession, la signature dûment légalisée des patrons qui l'ont successivement employé. Il était déjà usité, avant 1789, depuis le temps où beaucoup d'ouvriers travaillaient dans les manufactures et demeuraient moins attachés à leur ville natale et à un corps de métier. Il a été de nouveau exigé par la *loi de germinal an XI.* Depuis ce temps, il a prêté à diverses critiques, et certains patrons, indignes de ce nom, ont pu en abuser pour inféoder en quelque sorte à leur manufacture le travail de l'ouvrier. Mais aujourd'hui *le chiffre des avances d'argent* que le patron peut inscrire sur le livret de son ouvrier en le remerciant et que le patron suivant est obligé de retenir sur la paye à raison de 10 p. 0/0 du salaire étant *limité à* 30 *francs*, et *les ouvriers ayant droit de garder entre leurs mains leur livret*, qu'autrefois on détenait quelquefois injustement et qu'on refusait de leur restituer à leur sortie de l'atelier, les plus sérieuses objections contre le livret sont tombées. Néanmoins, il cause toujours aux ouvriers, obligés de le présenter au patron et de le faire viser chez le maire ou chez le commissaire, une certaine gêne qui le rend impopulaire parmi eux, et les patrons auxquels il ne confère plus le même pouvoir y attachent moins d'importance : double cause de défaveur pour une institution

qui, malgré quelques inconvénients, n'est pas incompatible avec la liberté.

82. Les coalitions. — Le taux des salaires, nous l'avons dit (voir § 67), n'est pas arbitraire : le travail, comme les produits, a sa valeur ; mais cette valeur, comme celle des produits, ne saurait être convenablement fixée que par un débat entre l'offrant et le demandant très-libre, dégagé de toute contrainte et de toute apparence de monopole. La liberté absolue des contractants de part et d'autre est un idéal que les faits économiques, même en l'absence de monopoles légalement constitués, ne reproduisent que d'une manière imparfaite.

Les patrons jouissent de deux avantages : ils ont un capital sur lequel ils peuvent vivre quelque temps pendant le chômage ; ils sont relativement peu nombreux, parce qu'il y a toujours plus d'ouvriers que de patrons ; et, par conséquent, soit qu'il y ait entre eux entente directe, ce qui est fort rare, soit qu'il y ait simplement désir de la part de chacun d'eux en particulier de ne pas surélever les salaires dans leur profession, *leur action sur le prix du travail rentre quelque peu dans le cas où le nombre des vendeurs est illimité et celui des acheteurs restreint* (voir § 18).

Isolé, l'ouvrier qui ne possède pas un talent exceptionnel, n'a en général qu'à accepter le prix du marché, tel qu'il est établi par les conventions antérieures : il ne peut faire valoir ses prétentions à un supplément de salaire que dans certains moments où le travail de sa profession est tout à coup très-demandé et où l'entrepreneur ne veut pas laisser échapper l'occasion passagère d'un gros profit. Réunis, concertant leur demande d'augmentation et leur refus de continuer le travail si l'augmentation n'est pas accordée, les ouvriers disposent, au contraire, d'une force capable de contre-balancer les avantages des patrons. Le législateur a longtemps craint de remettre aux mains de la population ouvrière cette force qui peut devenir une cause de désordres. Mais enfin, convaincu qu'il appartient à l'Etat de protéger chaque individu contre la violence et la fraude, non de gêner la liberté du travail et d'intervenir, au profit d'une partie, dans la fixation des prix, parce que c'est en même temps intervenir au détriment de l'autre partie, il s'est

décidé à la *loi de* 1864, laquelle a établi que *le fait de coalition n'est plus désormais un délit dans le Code français.*

La COALITION est en effet *un droit qui dérive logiquement du principe de la liberté du travail*, c'est-à-dire de la liberté d'offrir son travail à tel ou tel prix, de travailler ou de ne pas travailler, de conseiller à un camarade, dans un intérêt commun, de cesser également le travail et de ne le reprendre qu'à des conditions déterminées. Ainsi pratiquée, la coalition n'est qu'une manière d'être de la liberté individuelle. Elle peut contribuer, et elle a contribué plus d'une fois, depuis qu'elle est permise, à relever, dans certaines industries, les salaires. Quand elle était interdite aux patrons et aux ouvriers, la coalition des patrons, composée d'un moindre nombre de personnes, moins bruyante, et pouvant se former dans des réunions de salon ou, pour les industries du bâtiment à Paris, dans les chambres syndicales sans tomber sous la surveillance de la police, échappait beaucoup plus que les coalitions d'ouvriers à la répression judiciaire ; la liberté a rétabli sur ce point l'égalité.

Mais la coalition est une véritable guerre, et, qui pis est, une guerre civile. Lorsque les ouvriers coalisés ont posé leurs conditions, et que, n'ayant pu les faire accepter du patron ou des patrons, ils persistent néanmoins, leur seul recours est de quitter tous ensemble les ateliers : c'est même là le trait distinctif de la coalition. Or, dès que les ateliers sont déserts, tout le monde s'appauvrit ; l'ouvrier dévore ses épargnes et s'endette pour manger ; l'entrepreneur voit son activité paralysée ; le capital chôme, et, si c'est un capital emprunté, il s'amoindrit, parce qu'il faut prélever les intérêts sur le fonds ; le matériel se rouille et se détériore. Quand, las de prolonger les hostilités, les deux parties font la paix, toutes deux se trouvent appauvries ; or, la pauvreté de l'ouvrier et la pauvreté de l'industrie, je veux dire du capital qui paye l'ouvrier, conduisent toutes deux (voir § 57 et 67) à la même conséquence : *abaissement des salaires.* C'est une conséquence dont les patrons et les ouvriers doivent bien se pénétrer avant de rompre des négociations entamées sur le taux du salaire et de s'engager dans les extrémités de la coalition.

On doit d'autant plus se pénétrer par avance de cette funeste conséquence que, lorsque la guerre commence, ouvriers et patrons ne tardent pas à être emportés par la passion jusqu'à méconnaître, ne voulant pas céder, leurs véritables intérêts : l'intelligence, éclairée par la connaissance des lois générales, doit prémunir l'homme contre l'aveuglement de ses passions. Les ouvriers sont les plus exposés à commettre des fautes de ce genre. Ils se concertent ; mais, si quelques-uns d'entre eux ne sont pas disposés à suivre la masse dans le projet de déclaration de guerre, ils prétendent leur imposer, comme une loi obligatoire, la décision de la majorité ; ils cherchent à les intimider et quelquefois même ils les maltraitent. Les violences matérielles et grossières tendent, il est vrai, à devenir moins fréquentes à mesure que l'instruction et le sentiment de la dignité personnelle sont en progrès ; mais les violences morales subsistent. C'est bien mal comprendre le principe de la coalition, lequel est la liberté individuelle, que de prétendre asservir la liberté d'une catégorie d'individus aux résolutions d'une autre catégorie. La loi punit ces violences, et la police ne saurait mettre trop de vigilance à les dénoncer à la justice. Le respect de la personne humaine consisterait à pratiquer ces maximes : *se coalise qui veut, travaille qui veut, s'abstienne qui veut.* Mais c'est un genre de maximes que les réunions nombreuses d'hommes, quels qu'ils soient, les foules en un mot, ont beaucoup de peine à pratiquer.

83. Les conseils de prud'hommes. — Pour juger entre patrons et ouvriers ou apprentis les différends relatifs au travail et au salaire, il existe des tribunaux spéciaux, comme il en existe pour juger entre commerçants les différends relatifs au commerce. Avant 1789, ces différends étaient vidés dans le sein même du corps de métier, par jugement des jurés ou syndics, lesquels étaient des maîtres élus par leurs confrères. Aujourd'hui, ils le sont par les *conseils de prud'hommes*, dont le premier a été constitué à Lyon, par un décret de 1806 et qui ont été, depuis ce temps, créés dans la plupart des grandes villes industrielles. Leurs attributions n'ont pas varié depuis l'origine : c'est toujours la *justice de paix de l'industrie.* Leur composition a

varié; ils sont formés aujourd'hui d'un *nombre égal de prud'hommes patrons et de prud'hommes ouvriers, élus*, les premiers par les patrons, les seconds par les ouvriers, avec un président nommé par le chef de l'État.

84. Les chambres de commerce et les chambres consultatives des arts et manufactures. — Le commerce et l'industrie n'ont pas seulement leurs tribunaux; ils ont, comme l'agriculture, des espèces de conseils permanents dans lesquels les commerçants et manufacturiers émettent des vœux, et répondent aux questions que le gouvernement leur adresse sur les matières de leur compétence. Les uns s'appellent *chambres de commerce,* instituées dans la plupart des grandes villes de commerce et composées d'un certain nombre de commerçants élus par les notables commerçants de la ville; les autres, *chambres consultatives des arts et manufactures,* instituées dans les villes manufacturières et nommées par les notables manufacturiers.

Par une exception singulière dans notre système électoral, les membres des tribunaux de commerce et des chambres de commerce sont élus par des notables désignés par le préfet, tandis que les membres des conseils de prud'hommes sont élus par tous les patrons, d'une part, par tous les ouvriers fixés dans la ville, d'autre part, comme les députés sont élus par le suffrage de tous les citoyens.

Au-dessus de ces chambres, il y a, auprès du ministre, un *conseil supérieur du commerce, de l'agriculture et de l'industrie, et un comité consultatif des arts et manufactures* qui ne sont réunis que dans de rares circonstances.

Tant que les institutions de ce genre ne risquent pas de tourner en monopoles, et ne menacent en aucune façon la liberté du travail, elles sont excellentes. Elles lient par des rapports plus intimes les industriels ou les commerçants ; elles peuvent leur donner des conseils, les éclairer, leur servir même à fonder certains établissements d'utilité commune; et elles sont, dans un grand nombre de cas, les organes naturels de leurs intérêts généraux auprès du gouvernement, organes toujours plus écoutés que des voix isolées.

QUATRIÈME PARTIE [1]

L'ÉCONOMIE COMMERCIALE

Ire SECTION

LES COMMERÇANTS ET LES MARCHANDISES

85. Le troc et la vente. — Nous avons vu, en étudiant les Notions fondamentales, que les trois grandes divisions de l'économie politique sont la Production, la Distribution et la Consommation. On peut dire d'une manière générale que l'Économie agricole et l'Économie industrielle sont des dépendances de la première division et que l'Économie commerciale est une dépendance de la seconde. *Le commerce*, en effet, *n'est pas autre chose que l'échange* (voir § 17), et l'étude de l'Économie commerciale est celle des lois générales et des modes divers par lesquels les

(1) Les principaux ouvrages à consulter pour cette partie sont :
Le Change de la Circulation, par M. Wolowski, 1 vol. in-8°.
La Question des banques, par M. Wolowski, 1 vol. in-8°.
Traité des opérations de banque, par M. Courcelle-Seneuil, 1 vol. in-8°.
La Monnaie, par M. Michel Chevalier, 1 vol. in-8°.
Les Crises commerciales, par M. Juglar, 1 vol. in-8°.
Histoire du commerce, par H. Scherer, traduit par MM. Richelot et Vogel, 2 vol. in-8°.
Histoire des classes ouvrières en France depuis 1789 jusqu'à nos jours, par E. Levasseur, 2 vol. in-8°.
Histoire de l'économie politique, par Blanqui, 2 vol. in-8°.
La liberté commerciale, par M. Fr.-Passy, 1 vol. in-12.
Rapports de l'économie politique et de la morale, par M. Baudrillart, 1 vol. in-12.
Encyclopédie universelle, par M. Dupiney de Vorepière ; V° Commerce, Circulation, Crédit, etc.
Dictionnaire du commerce et de la navigation, par M. Guillaumin, 2 gros vol. in-8°.

hommes échangent entre eux les produits de leur sol ou de leurs manufactures. Le mode primitif, le plus grossier, est l'échange direct de produits propres à la consommation personnelle contre d'autres produits également propres à la consommation personnelle. Ainsi faisaient Pierre le chasseur et Paul le pêcheur; ainsi font les tribus de sauvages qui échangent un arc contre une fourrure, un morceau de venaison contre une poignée de sel ou un tas de fruits, et les négociants européens, quand ils portent des cotonnades, des armes, des verroteries pour les donner aux nègres de la côte d'Afrique en échange de l'ivoire, de l'or ou des graines oléagineuses. Ce mode de commerce est désigné sous le nom de *troc*. On sait combien il est défectueux (voir § 20).

Son premier défaut est de *ne pas fournir de mesure commune aux valeurs échangeables*. Telle dent d'éléphant est vendue contre un demi-litre de perles ; mais telle autre dent peut être plus grande ou plus blanche, telles autres perles peuvent être d'une grosseur ou d'une forme moins séduisantes : il n'y a là aucun rapport fixe. Louis a troqué un bœuf contre un habillement complet. Jean, qui désire aussi posséder un habillement complet, offre à son tour un bœuf; mais ce bœuf a-t-il le même âge, le même poids, les mêmes qualités ? Tout est incertitude.

Son second défaut est de *gêner l'accumulation des richesses par l'épargne*. Si j'ai vendu plusieurs habillements complets, que ferai-je de mes bœufs? Je ne puis pas les consommer tous pour ma nourriture, et, si je les garde jusqu'au moment où je les emploierai soit à mon usage personnel, soit à un échange, il me faut un emplacement considérable et du fourrage. Si j'ai reçu en échange des fruits ou des légumes, je n'ai pas même la ressource de les conserver en consentant aux frais nécessaires; dans quelques jours, ils seront gâtés, et, si je ne m'en défais pas au plus tôt, à n'importe quel prix, j'aurai tout perdu. Combien peu de stabilité dans une pareille valeur, et comment l'accumulation, source première des progrès économiques, serait-elle possible?

Son troisième défaut, conséquence des deux premiers, est de *restreindre le commerce à quelques échanges absolument indispensables*.

Aussi tous les peuples qui ne sont plus dans l'état de barbarie ont-ils remplacé le troc par le COMMERCE proprement dit, lequel consiste dans la VENTE et l'ACHAT, c'est-à-dire dans l'*échange fait au moyen d'une marchandise, toujours la même, facile à conserver, facile à accumuler et propre à servir de mesure commune aux autres marchandises*, laquelle est donnée par l'acheteur et reçue par le vendeur contre le produit. Cette marchandise intermédiaire s'appelle MONNAIE : nous en avons déjà fait connaître les caractères principaux (voir § 10) ; nous dirons bientôt comment elle fonctionne. Il nous suffit de faire observer que dans ce qui suit nous nous occuperons seulement de la vente, forme ordinaire du commerce dans l'état de civilisation.

86. Le commerce. — La division du travail a pour effet de faire de la société une grande association de coopérateurs, dont chaque membre produit seulement certains objets, propres à beaucoup d'autres membres, et reçoit de beaucoup d'autres à son tour les objets utiles à sa consommation personnelle. Plus cette division est poussée loin, plus nécessairement le commerce est actif. En réalité, tout individu, à moins d'être nourri par sa famille ou de vivre d'aumônes, fait des actes de commerce, puisqu'il fait des échanges. Le rentier lui-même n'échappe pas à cette loi ; car, chaque jour, il échange l'argent provenant de son revenu contre les denrées qui garnissent sa table, contre les marchandises diverses que ses fournisseurs lui apportent ; le propriétaire foncier qui vit de ses rentes fait même un double échange, celui de la jouissance de sa terre contre un revenu en argent, et celui de son revenu contre les choses qu'il consomme. A plus forte raison, le cultivateur qui porte ses récoltes au marché, le manufacturier qui a acheté des matières premières, payé des ouvriers et qui vend le produit, font acte de commerce. Mais, dans le langage ordinaire, *on réserve le nom de commerçants à ceux qui font spécialement profession de vendre et d'acheter.*

Bien qu'*ils ne créent pas un produit*, néanmoins ILS SONT AUSSI DES PRODUCTEURS à leur manière, et ce serait méconnaître les premiers éléments de l'économie politique que leur refuser ce caractère. En effet, produire, c'est créer une utilité, c'est rendre un service. Or, ne rendent-ils pas un service, ne créent-ils pas

une incontestable utilité, lorsqu'ils mettent à la disposition du consommateur qui, sans eux, en serait privé, un produit désiré? Je suis à Paris et j'ai besoin de café; comment me le procurerais-je, si le commerce ne l'y avait apporté? Nous sommes encore loin de la moisson, et j'ai besoin de blé; comment pourrais-je être assuré de me le procurer, si le commerce, l'achetant au cultivateur qui avait besoin d'argent, ne l'avait conservé? TRANSPORTER, CONSERVER, ÉCHANGER les produits, voilà donc les trois genres de services que rend le commerce et qu'on pourrait confondre en un seul terme, en disant que *le commerce a pour objet de transporter les produits d'un lieu dans un autre, ou d'un temps dans un autre et toujours d'un propriétaire à un autre.* Il faut ajouter que le dernier genre de service, *l'échange, est seul essentiel*, que l'on peut faire, et que les négociants sur le marché font continuellement acte de commerce, se vendant les uns aux autres, sans qu'il y ait transport ni garde de la marchandise, tandis que le transport et la garde seuls ne suffisent pas à constituer un acte de commerce.

On peut aussi ajouter que l'*exercice du commerce est un des modes du travail*, et que, comme tout travail utile, *il ajoute de la valeur aux produits.* C'est ce que nous avons démontré (voir § 18). Nous pouvons y revenir encore par quelques exemples.

Un boucanier avait tué des buffles et préparé des peaux dans les pampas de l'Amérique du Sud. Ces peaux n'avaient qu'une minime valeur, n'ayant qu'une utilité fort restreinte dans le pays de production; survient un commerçant qui les achète, les transporte au Havre; et, comme dans un pays civilisé et très-peuplé, elles peuvent servir à des usages très-nombreux et très-divers, il les vend peut-être deux et trois fois plus cher qu'il ne les a payées. Ce supplément de valeur représente, d'une part, les frais de production, transport, manutention, emmagasinage des peaux, d'autre part, le profit dû à l'habileté plus ou moins grande du commerçant dans cette triple opération d'achat, de garde et de vente. Le premier commerçant avait spéculé sur les peaux et négligé les cornes et sabots : une autre vient, les achète et, les transportant à Paris, communique une valeur à ce qui gisait

presque abandonné. La chair des animaux, abattus en très-grande quantité en vue de faire du cuir, pourrissait; un chimiste trouve le moyen d'en conserver les éléments nutritifs, et le commerce lui donne une valeur en l'apportant sur les marchés européens.

La vendange est excellente ; le vin sera abondant et de bonne qualité. Le commerçant en achète une très-grande quantité à un prix fort modéré. Il le garde, et, cinq ans après, à la suite d'une mauvaise récolte, il le vend trois fois plus cher qu'il ne l'a payé. Que représente cette plus-value? Plusieurs choses: en premier lieu, l'*intérêt* pendant cinq ans de l'argent employé à l'achat; en second lieu, le *loyer* de la cave dans laquelle il a été conservé; en troisième lieu, les *frais de manutention,* transport du lieu de production au domicile du commerçant, soutirage, surveillance, etc.; en quatrième lieu, le *déchet*, c'est-à-dire une indemnité pour le vin qui s'est évaporé, qui s'est écoulé par les fentes des tonneaux, ou qui a aigri; enfin, le *profit* de l'opération, si elle a été bien conduite. Qui paye cette plus-value? Le public consommateur, et qui achète plus cher une utilité plus grande; il y a cinq ans, il avait trop de vin pour vouloir donner 120 francs d'une pièce de la récolte nouvelle; aujourd'hui, il recherche à 360 francs un vin fait et devenu rare.

Supposons un exemple où il n'y ait ni transport d'un lieu éloigné, ni transport dans un temps lointain. Je vais à la halle de Paris et j'y trouve des marchandes qui me vendent l'une un homard, une autre un poulet, une troisième des haricots; elles ont acheté ces marchandises le matin même et elles me les revendent dans l'après-midi en prélevant chacune un certain bénéfice. Ce bénéfice n'est-il pas le prix d'un service? Pour n'avoir pas à le payer, j'aurais dû me lever avant quatre heures du matin, assister à la criée à la fois au marché aux poissons, au marché à la volaille, au marché aux légumes, ce qui était peut-être impossible, et j'aurais été, après avoir perdu beaucoup de temps, obligé d'acheter des lots considérables de provisions (car on n'a pas le temps de vendre au détail à cette heure) dont je n'aurais pas eu l'emploi.

87. Les diverses espèces de commerçants. — Dans le commerce proprement dit, comme dans l'industrie, la division du travail a introduit peu à peu un très-grand nombre de catégories.

Dans les sociétés primitives ou pauvres, le commerce est peu de chose, et ce qui domine, c'est le COMMERCE DE DÉTAIL. Il est exercé presque toujours *de marchand à consommateur*, le plus souvent avec de *petits capitaux*, dans le *voisinage*, et sans qu'il soit besoin de lui ouvrir des débouchés lointains, tantôt à poste fixe dans une *boutique*, tantôt de village en village ou à certains jours déterminés dans un marché par des *marchands forains ;* les marchands ambulants, dans quelques grandes villes, forment une catégorie distincte.

Le commerce de détail est d'autant plus développé qu'il y a plus de produits à vendre ; c'est pourquoi il roule sur une somme d'affaires beaucoup plus considérables dans les sociétés riches que dans les sociétés pauvres. Mais il y est en quelque sorte relégué au second rang par le COMMERCE EN GROS, lequel est exercé presque toujours *de commerçant à commerçant*, avec de *gros capitaux*, et exige un *marché étendu*. Il a pour objet de former les *grands approvisionnements*, d'accumuler les *réserves de produits nationaux* pour les livrer au commerce de détail en temps opportun, de faire venir les *produits étrangers* que le petit commerce ne pourrait ni connaître, ni aller chercher; il détermine, par ses opérations, les COURS des principales marchandises, c'est-à-dire les *prix régulateurs du marché*, et, malgré les inconvénients de l'agiotage auquel il donne lieu, il a pour effet de *diminuer les variations extrêmes et subites de valeurs dues à la rareté ou à l'abondance*, soit en faisant venir les produits en plus grande quantité quand il prévoit la rareté, soit en les écoulant par avance quand il pressent la trop grande abondance et l'avilissement des prix, toujours en modérant, par la prévoyance de la spéculation, les oscillations soudaines.

On désigne ordinairement sous le nom de *marchands* ceux qui font le commerce de détail, et sous le nom de *négociants* ceux qui font le commerce en gros : les uns et les autres, devant la loi et devant l'économie politique, sont également des commerçants.

Sont aussi rangés parmi les commerçants les *commissionnaires* qui tantôt opèrent pour leur compte comme les commerçants ordinaires, tantôt achètent pour le compte de leurs clients, leur livrant les marchandises avec les factures des vendeurs et prélevant sur le tout, à raison de tant pour cent, une *commission.*

Sont aussi réputés commerçants les *courtiers de commerce*, lesquels sont également des intermédiaires, mais auxquels il est interdit d'agir pour leur propre compte et dont le rôle se borne à celui de mandataires, mettant en rapport acheteurs et vendeurs ou vendant eux-mêmes les marchandises des négociants, sur l'ordre et pour le compte de ces négociants, le tout moyennant un certain droit de *courtage* sur la vente.

Le commerce en gros s'exerce *par terre, par eau* (c'est-à-dire par eau douce, fleuves, rivières et canaux) et *par mer*; quel que soit le mode adopté, il conserve toujours la même nature et le triple caractère de transport, de conservation et d'échange; mais il donne souvent lieu à des arrangements de détail différents dans les trois cas. Nous avons dit que le transport n'est pas essentiel au commerce; le plus souvent, en effet, bien qu'il se fasse aux frais et pour le compte du commerçant, il n'est pas exécuté par le commerçant lui-même, mais par une tierce personne professant l'*industrie des transports.* Par terre, cette tierce personne est une compagnie de *chemin de fer*, un entrepreneur de *roulage;* par eau, un directeur de *batellerie;* par mer, un *armateur*, c'est-à-dire un entrepreneur qui arme, qui équipe des navires à ses frais pour transporter passagers et marchandises. Les deux rôles sont bien distincts; l'industriel qui s'est chargé du transport, a reçu le ballot au point de départ; il le rend intact au point d'arrivée, et reçoit le prix convenu : c'est pour lui une opération complète dont il a tiré, s'il a exécuté le transport dans de bonnes conditions, son profit. L'opération du commerçant n'est qu'entamée; en effet, il a acheté des pièces de toile au lieu de production; il en a formé un ballot qu'il a fait transporter jusque sur le marché auquel il les destine; il a payé le transport et gardé la marchandise dont il est propriétaire pendant un mois; il la gardera peut-être pendant un autre mois encore, et il n'aura consommé l'opération que lorsqu'il aura revendu toutes

ses toiles : l'*achat* doit toujours se résoudre pour lui en une *vente*. C'est alors seulement que, faisant le compte de tous ses déboursés, il saura s'il a gagné ou perdu, et il peut très-bien arriver que le négociant ait fait une mauvaise opération, tandis que l'armateur en faisait une bonne.

Quand un armateur opère pour son propre compte, c'est-à-dire transporte et vend des marchandises dont il est propriétaire ou seulement copropriétaire avec des associés, il cumule les deux chances de profit, mais il est, d'un autre côté, exposé aux pertes d'une vente désavantageuse qui peut lui enlever la rémunération de son travail de transport.

88. Le commerce intérieur et le commerce extérieur. — Le commerce est l'échange des produits ; il procède de la division du travail et il favorise le progrès de cette division : propositions que nous avons déjà démontrées.

On peut imaginer (voir § 20) un état primordial de l'industrie humaine dans lequel la division du travail n'existe pas et où cependant l'échange n'est pas absolument inconnue. Deux sauvages vivent de chasse; mais l'un a épuisé sa provision de gibier; il en achète à son voisin, auquel il donne en échange une de ses flèches ou quelque plume de parure. Deux laboureurs cultivent leur champ; l'un d'eux n'a pas assez de blé pour faire ses semences; il en demande à son voisin qui lui en prête jusqu'à la récolte prochaine; ce prêt est en réalité un échange, l'un donnant une certaine quantité de grains, l'autre donnant à son tour, plus tard, d'autres grains de même nature, mais en quantité plus considérable, afin de payer intérêt et principal.

Des échanges de cette espèce ont lieu même aux degrés de civilisation les plus avancés, mais seulement en petit nombre et entre voisins très-rapprochés.

On peut imaginer aussi le commerce lointain existant, sous forme de troc, dans les contrées les plus barbares. Il est avéré que, lorsque dans nos régions nos premiers aïeux ont commencé à faire usage du bronze, c'est-à-dire plusieurs centaines d'années avant que les Romains ne pénétrassent en Gaule, ce bronze leur venait, par le commerce, de quelque pays

éloigné, comme la Phénicie ou la Grèce. Aujourd'hui même, c'est par suite d'un trafic du même genre que les sauvages habitants et de l'Australie possèdent des armes à feu.

Néanmoins, en règle générale, on peut dire que *le commerce, fondé sur la division du travail, tend à s'étendre à de plus grandes distances à mesure qu'un peuple est plus avancé en civilisation.* La masse principale des échanges journaliers se fait d'abord dans l'intérieur de petits groupes isolés, ne communiquant entre eux qu'à de rares intervalles et par des relations très-limitées; puis le groupe s'agrandit, plusieurs groupes se fondent ensemble par suite de la sécurité du trafic et de la facilité des moyens de communication; des rapports suivis de commerce s'établissent peu à peu entre toutes les parties d'un même Etat qui ont quelque chose à vendre et à acheter; on voit ainsi *trois époques de civilisation commerciale* se succéder : la première purement agricole, dans laquelle chacun vit à peu près complétement des productions de sa chasse ou des productions de sa terre et où *la division du travail est encore toute rudimentaire et accidentelle;* la seconde dans laquelle les métiers de la bourgade s'organisent, l'un faisant des chaussures, un autre des maisons, etc., mais où, les relations ordinaires étant bornées au canton, *la division du travail est purement individuelle;* la troisième, où les provinces communiquant ensemble, chaque canton vient apporter sur les marchés qui lui sont ouverts les choses qu'il produit le mieux ou le plus économiquement, tel du blé, tel de la pierre, tel autre du bois, ou du fer, ou des fruits, de même qu'à l'époque précédente chacun faisait, et fait encore dans la bourgade à l'époque dont nous parlons, ce qu'il est le plus apte à faire, chaussures, maisons ou vêtements : alors apparaît *la division territoriale du travail.* Cette époque marque dans l'histoire de l'activité industrielle une nouvelle phase dont l'utilité, au point de vue économique, ne saurait être mise en doute : car elle n'est qu'une application du *principe de la moindre action* (voir § 18) et qu'une manière d'être du *principe de l'étendue du marché* qui provoque la division du travail et l'abaissement des prix par la concurrence (voir § 18 et 12).

Où doit s'arrêter cette extension des rapports commerciaux? Logiquement, elle n'a pas d'autres limites que celles du globe terrestre. Partout où un produit existe, produit de la nature ou produit de l'art humain, il est utile pour tout le monde qu'il puisse être transporté partout où il peut trouver des acquéreurs, c'est-à-dire occasionner un échange de services entre deux hommes. Toutefois, la politique établit des différences entre *les échanges qui ont lieu dans l'intérieur d'un même État*, soit sous forme de troc, soit sous forme de vente, d'artisan à consommateur ou de négociant à négociant, dans la même ville ou de province à province, en gros ou en détail, et qu'on désigne sous le nom de COMMERCE INTÉRIEUR, et *les échanges qui ont lieu d'un État à un autre*, soit entre étrangers, soit même entre concitoyens, en gros ou en détail, et qu'on désigne sous le nom de COMMERCE EXTÉRIEUR.

Le premier n'a pas toujours été permis. Il était autrefois soumis à des règles diverses et souvent gênantes de province à province; il est juste d'ajouter qu'à cette époque, qui était celle du morcellement féodal, chaque province et quelquefois chaque ville avait, pendant de longs siècles, formé pour ainsi dire des Etats séparés et que la tradition de leur existence distincte était encore vivace. Aujourd'hui, en France et dans la plupart des Etats civilisés, *le commerce intérieur est libre* et accepté de tous comme tel : on ne songe pas à se plaindre sérieusement à Rouen que l'introduction des vins du Bordelais fasse une concurrence très-dommageable au cidre de la vallée d'Auge, ni dans la forêt d'Orléans que l'introduction des houilles d'Anzin à Paris diminue le nombre des consommateurs de bois.

89. Les importations et les exportations. — Le second est partout soumis à la règlementation des lois et régi, selon les Etats, par des principes différents. Il consiste, comme tout échange, en un double mouvement : celui de la chose vendue et celui de la chose achetée. Ce qu'une nation transporte hors de ses frontières, comme marchandise qu'elle a vendue ou qu'elle a l'intention de vendre à des nations étrangères, s'appelle EXPORTATION; ce qu'une nation fait entrer ou laisse entrer sur son

territoire, comme marchandise achetée par elle ou seulement apportée par des étrangers, s'appelle IMPORTATION. Importation signifie donc à peu près achat et exportation vente.

En principe, une nation se comporte dans l'échange exactement comme un particulier. Elle ne saurait recevoir sans donner, et elle ne s'amuse pas à donner sans recevoir : services pour services. Il en résulte nécessairement qu'échangeant valeurs contre valeurs, *elle exporte toujours l'équivalent de ce qu'elle importe :* d'après la notion que nous avons de la valeur (voir § 19), on ne saurait même imaginer qu'il en soit autrement. Quand un Anglais et un Français échangent directement (ce qui est la manière de procéder la plus rare) une pièce de soierie contre dix tonnes de houille, nous disons que dix tonnes de houille valent la pièce de soierie ; quand un Français et un nègre de Guinée échangent (ce qui est la manière ordinaire de procéder) un collier de verroteries contre un tonneau d'arachides, nous disons que le tonneau vaut le collier de verroteries. Il n'y a qu'un cas, tout exceptionnel, qui puisse légèrement altérer l'équivalence ; c'est celui où une marchandise exportée et non livrée à l'acheteur périt par naufrage ou autrement : il faut la remplacer pour solder le compte. Mais en même temps une marchandise importée et non livrée peut aussi périr, par le feu ou autrement ; et ces cas exceptionnels ne sauraient altérer d'une manière très-sensible la loi de l'équivalence.

En réalité, la nation agit autrement que la plupart des particuliers. Les commerçants achètent presque toujours avec de la monnaie ou avec des signes représentatifs de la monnaie, et, quand ils vendent, ils reçoivent, à leur tour, de la monnaie ou des signes représentatifs de la monnaie ; c'est dans leur caisse que la balance se fait et qu'ils voient, au bout de l'année, si, de leurs échanges multiples de valeurs contre valeurs, il leur reste un profit. Bien que le commerce d'une nation ne se compose que de la somme des échanges des particuliers, le procédé général n'est pas néanmoins le même. La monnaie est reléguée au second rang ; elle a servi de mesure à chaque échange, mais elle sert rarement au payement effectif, comme nous l'expliquerons en traitant des instruments d'échange. Par

suite de diverses opérations de crédit, il se fait une compensation entre les créances et les dettes réciproques de deux et même de plusieurs nations entre elles, et *quand la monnaie est employée, elle ne l'est que pour solder, à un moment donné, des différences*.

Une double erreur, qui a eu longtemps cours en matière de commerce extérieur, consiste à croire qu'une nation ne s'enrichit que par ce qu'elle vend aux étrangers, qu'elle s'appauvrit par ce qu'elle leur achète, que, par conséquent, il faut : 1° que la somme des exportations soit aussi forte que possible et la somme des importations la plus réduite possible ; 2° que la différence constatée se paye, dans tous les cas, en métaux précieux et constitue le bénéfice net ou la perte sèche d'une nation. Cette différence était appelée *balance du commerce*, et l'on disait que la balance était *favorable* quand les exportations étaient en excès, qu'elle était *défavorable* quand le chiffre des importations était supérieur.

Cette doctrine, qui avait des conséquences fâcheuses sur la règlementation douanière, supposait : 1° que l'on peut exporter sans importer, vendre sans acheter : ce qui est faux ; 2° que les métaux précieux sont la seule richesse désirable : ce qui est faux ; 3° que les chiffres d'importation et d'exportation sont des réalités parfaitement exactes, et qu'il faut solder le compte annuel avec une somme d'or et d'argent précisément égale au reste de la soustraction : ce qui est faux, les constatations à la sortie ne représentant pas fidèlement les valeurs sur le marché d'importation, et les relevés administratifs ne pouvant tenir aucun compte du mouvement des effets de commerce qui est beaucoup plus important que celui de la monnaie.

Bastiat a spirituellement critiqué, par l'exemple suivant (le cas de naufrage d'ailleurs, nous avons dit, influe peu sur les résultats généraux), la prétention de calculer le gain ou la perte d'une nation d'après le système de la balance du commerce. « Permettez-moi d'apprécier le mérite de la règle selon laquelle les partisans de la balance calculent les profits et les pertes. Je le ferai en racontant deux opérations commerciales que j'ai eu l'occasion de faire. J'étais à Bordeaux. J'avais une pièce de vin qui valait 50 fr. ; je l'envoyai à Liverpool, et la douane constata sur ses registres une

exportation de 50 francs. Arrivé à Liverpool, le vin se vendit 70 fr. Mon correspondant convertit les 70 fr. en houille, laquelle se trouva valoir, sur la place de Bordeaux, 90 fr. La douane se hâta d'enregistrer une importation de 90 fr. Balance du commerce en excédant de l'exportation, 40 fr. Ces 40 fr., j'ai toujours cru, sur la foi de mes livres, que je les avais gagnés. M. M..... m'apprend que je les ai perdus, et que la France les a perdus en ma personne. Ma seconde opération eut une issue bien différente. J'avais fait venir du Périgord des truffes qui me coûtaient 100 fr. Elles étaient destinées à deux célèbres ministériels anglais qui devaient me les payer à un très-haut prix que je me proposais de convertir en livres. Hélas! j'aurais mieux fait de les dévorer moi-même (je parle des truffes, non des livres ni des tories). Tout n'eût pas été perdu comme il arriva, car le navire qui les emportait périt à la sortie du port. La douane, qui avait constaté à cette occasion une sortie de 100 fr., n'a jamais eu aucune rentrée à inscrire en regard. Donc, dira M. M..., la France a gagné 100 fr., car c'est bien de cette somme que, grâce au naufrage, l'exportation surpasse l'importation. Si l'affaire eût autrement tourné, s'il m'était arrivé pour 200 ou 300 fr. de livres, c'est alors que la balance du commerce eût été défavorable et que la France eût été en perte ! »

90. Les douanes. — Soit pour constater le mouvement du commerce extérieur, soit pour percevoir des droits sur les marchandises qui entrent ou qui sortent, soit pour les empêcher d'entrer ou de sortir, les gouvernements ont établi les DOUANES sur la frontière des États. Des employés de diverses catégories sont préposés à ce service, et doivent veiller à ce qu'aucun objet n'entre ou ne sorte qui n'ait été visité, afin de l'arrêter à la frontière, si la loi le prohibe, ou de lui faire acquitter la taxe, si la loi impose une taxe sur ce genre d'objet. En général, les taxes sont rares à l'exportation ; elles sont aujourd'hui à peu près nulles en France. Elles sont diversement réparties à l'importation, selon que la législation douanière est inspirée par le *système restrictif*, c'est-à-dire des prohibitions et des droits protecteurs, ou par le *système de la liberté commerciale*, c'est-à-dire des droits

simplement fiscaux. La différence essentielle, au point de vue douanier, de ces deux systèmes, c'est que le premier, se préoccupant moins des intérêts du trésor que de ce qu'il pense être l'intérêt de telle industrie nationale, met sur les produits analogues de l'industrie étrangère une défense absolue de passer la frontière ou des droits assez élevés pour en restreindre l'introduction, et que le second, se préoccupant surtout de ce qu'il pense être l'intérêt général des consommateurs combiné avec l'intérêt du trésor public, met sur les produits étrangers des droits tels qu'ils puissent pénétrer en grande abondance en payant par conséquent en très-grand nombre un léger droit d'entrée. C'est ce qu'un exemple aidera à comprendre. Telle marchandise est produite dans un pays au prix de 100 fr.; un pays voisin la produit à 60 fr.; le système protecteur la charge d'une taxe de 50 fr., et, dès lors, il n'entre que 10 marchandises de ce genre par an : soit une recette de 500 fr. pour le trésor. La liberté commerciale à son tour, la taxe à 10 fr., et il entre 10,000 que les consommateurs payent seulement 60 fr. pièce : recette pour le trésor, 100,000 francs. Si, en la taxant à 5 francs, la liberté commerciale devait en faire entrer 20,000, elle ne devrait probablement pas hésiter, parce que le chiffre de sa recette n'aurait pas diminué, et que le consommateur ne payerait plus que 55 francs. Peut-être en entrerait-il plus de 20,000, et il y aurait bénéfice des deux côtés. Peut-être en entrerait-il moins; dans ce cas, le législateur doit peser les deux intérêts en présence, en se rappelant que le bon marché est toujours une source de prospérité et que *le vrai principe fiscal est non pas de faire rendre à l'impôt le plus qu'il peut rendre, mais ce qu'il est nécessaire pour les services publics et équitable au point de vue de la proportionnalité des charges qu'il rende.*

Une marchandise peut passer et repasser la frontière sans avoir été l'objet d'un échange dans le pays; elle est venue chercher un acheteur qu'elle n'a pas trouvée ou elle n'a fait que traverser le territoire pour gagner un autre Etat; il ne serait pas juste de lui faire payer le droit de douanes. On distingue en effet le commerce en deux grandes catégories : *le* COMMERCE GÉNÉRAL, *qui comprend tout ce qui entre dans un pays et tout ce*

qui en sort, à quelque titre que ce soit et quel que soit le propriétaire, et *le* COMMERCE SPÉCIAL, *qui comprend seulement, à l'importation, les marchandises étrangères qui entrent dans la consommation nationale, et, à l'exportation, les marchandises nationales ou nationalisées qui sont expédiées à l'étranger.* Les marchandises étrangères qui cherchent un acheteur et qui ne veulent pas acquitter le droit avant de l'avoir trouvé, demeurent, après leur entrée, dans certains lieux spéciaux, dits ENTREPOTS, entrepôts réels ou entrepôts fictifs, lesquels sont *considérés comme des territoires neutres ;* elles peuvent y rester un laps de temps quelconque; elles peuvent en sortir librement, sans taxe, pour être réexpédiées dans un pays étranger quelconque; et, dans ce cas, elles figurent seulement à l'exportation comme à l'importation du commerce général. Mais, si elles sont consommées dans l'entrepôt ou si elles en sortent pour être vendues sur le territoire national, elles acquittent le droit et figurent alors à l'importation du commerce spécial, après avoir figuré une première fois au commerce général.

A leur entrée et surtout à leur entrée par un port de mer, la plupart des marchandises sont provisoirement déposées dans des magasins généraux, dits *docks*, et qui, pour la plupart, servent d'entrepôts.

Les marchandises étrangères qui se rendent d'un pays étranger dans un autre pays étranger, en empruntant seulement les voies de communication du territoire national, sont dites *marchandises de* TRANSIT et toujours *considérées comme marchandises étrangères*, partant exemptes ; toutefois, la douane exige certaines garanties, acquit-à-caution, etc., afin que la marchandise, une fois entrée d'un côté, sorte effectivement par la route qui lui est assignée et ne passe pas frauduleusement dans la consommation nationale.

Les douanes donnent lieu à des combinaisons fiscales très-complexes. Quand un négociant fait entrer en entrepôt une marchandise qu'il réexporte sans l'avoir vendue, ou quand un industriel, jouissant du droit d'entrepositaire, importe de la houille qu'il réexporte sans l'avoir consommée, il ne paye pas de droit. Mais quand un meunier importe d'Odessa du blé qu'il réexportera ensuite sous forme de farine pour la Suisse, quand un mécanicien

importe de la fonte d'Angleterre qu'il réexportera ensuite sous forme de machine pour l'Italie, que convient-il de faire? Il ne serait pas juste de lui faire payer le droit comme s'il y avait eu consommation de l'objet dans le pays même, et il serait de plus dommageable à l'industrie nationale d'aggraver ainsi le prix de revient de ses produits sur les marchés étrangers. Dans ce cas, on peut restituer à la sortie une somme équivalente au droit qu'a dû payer à l'entrée la matière première employée : c'est ce qu'on nomme *drawbach;* ou bien exiger, comme pour le transit, certaines garanties, afin de s'assurer que les matières premières, introduites sous caution, sont effectivement sorties après avoir reçu une main-d'œuvre : c'est ce qu'on nomme *admissions temporaires.* Quelquefois la douane va au-delà du remboursement; pour quelques industries que le gouvernement se propose d'entourer d'une protection spéciale, elle accorde des *primes*, primes d'exportation le plus souvent, ou même primes d'importation, comme pour la grande pêche en France : le système des primes est presque abandonné aujourd'hui. En règle générale, *les combinaisons douanières les moins complexes sont les meilleures*, parce que ce sont celles qui gênent le moins le travail et qui donnent le moins de prise à la fraude.

91. La géographie commerciale. — Nous avons parlé de la division territoriale du travail dans un même Etat, fondée sur la diversité des productions naturelles propres à telle province plutôt qu'à telle autre. On peut parler aussi, à plus forte raison, de la diversité des productions naturelles d'un Etat à un autre, d'une partie du monde à une autre, d'une zone du globe terrestre à une autre; nous avons déjà dit que le commerce, étant fait pour aller chercher partout ce qui peut être utilement apporté quelque part, n'avait pas d'autres limites à son activité que celles du globe terrestre lui-même (voir § 88).

Toutefois, il ne faut pas croire que la *nature*, élément passif, soit la seule cause de la diversité des productions de chaque contrée; l'*homme*, élément actif, fait à cet égard plus encore que la nature : c'est un double aspect qu'il ne faut pas perdre de vue quand on étudie la géographie commerciale et qu'on cherche à

se rendre compte du genre et de l'importance du trafic des nations entre elles.

Les SUBSTANCES MINÉRALES, enfouies dans la terre, ne sont pas réparties selon la loi des climats, mais selon les lois géologiques; on peut les trouver également dans les trois zones, bien qu'on n'en exploite pas dans les zones glaciales, fort peu fréquentées par les hommes; mais on ne les trouve que dans certaines espèces de terrains. *Les régions montagneuses et les terrains de formation très-ancienne sont, en général, les lieux qui, sous toutes les latitudes, en renferment le plus.*

L'*or* fait quelque peu exception à cette règle. Il se rencontre à la fois en minces filons dans les roches quartzeuzes des époques primitives et en fine poussière dans les couches d'alluvions récentes formées par les eaux descendues des roches quartzeuses; c'est surtout en ce dernier état qu'on le recueillait durant les premières années de l'exploitation des placers d'Australie et de Californie; aujourd'hui, on l'exploite dans ces mêmes contrées en broyant la roche qui le recelait primitivement et qui le recèle encore en grande quantité. Il y a quatre siècles, l'Europe ne possédait guère que l'or qu'elle tirait de son propre sol : l'Autriche était à cet égard la contrée la plus productive. La découverte de l'*Amérique* (Mexique, Brésil, Nouvelle-Grenade, etc.,) changea cet état de choses au XVIe siècle. Au XVIIIe siècle et de nos jours, l'exploitation plus active des mines de l'*Oural* et de la Sibérie, qui étaient connues dès la plus haute antiquité historique, et la découverte des placers de *Californie* (en 1848) et d'*Australie* (en 1851) l'ont changé d'une manière plus sensible et plus brusque encore. Sur 250,000 kilogrammes d'or environ valant 750 millions de francs, qui sont extraits aujourd'hui dans le monde civilisé, la Californie, l'Australie et la Russie en fournissent au marché européen et américain près de 200,000.

L'*argent* ne se rencontre que dans la roche et dans les régions montagneuses. Avant la découverte de l'Amérique, l'Europe le tirait principalement de l'*Espagne* et de l'*Allemagne* (mines du Hartz, de Saxe, de Hongrie, etc.,) ; ces pays, auxquels il faut ajouter la *Russie*, donnent encore annuellement près de 20,000 kilogrammes. Mais l'Europe est bien inférieure à l'*Amérique* dont

la production, dans le *Mexique* et le *Pérou* en première ligne, dans le Chili, la Bolivie et la Nouvelle-Grenade en seconde ligne, est évaluée à 750,000 kilogrammes. On estime la production annuelle du monde civilisé à plus d'un million de kilogrammes, valant 200 millions de francs.

Après les MÉTAUX PRÉCIEUX, le premier rang parmi les métaux appartient incontestablement au FER qu'on rencontre, sous diverses apparences, dans les terrains récents comme dans les terrains anciens; il passerait même avant l'or et l'argent si on les classait d'après la valeur de la production annuelle, laquelle pour le fer, comprenant fontes, fers et aciers, dépasse 800 millions de francs pour la Grande-Bretagne seule, et pour le monde civilisé (Europe et Amérique) approche très-vraisemblablement de deux milliards de francs. La *Grande-Bretagne*, qui possède en grande abondance le minerai (principalement dans le pays de Galles, le comté de Strafford et d'Écosse) et la houille pour traiter le minerai, représente, comme nous venons de le dire, presque la moitié de la production du monde. Derrière elle viennent les *États-Unis* dont la production s'accroît rapidement, mais qui consomment eux-mêmes tout ce qu'ils produisent, sans exporter; la *Prusse*, dont les principaux hauts-fourneaux sont situés en Silésie et dans le bassin du Rhin; l'*Autriche*, renommée pour ses aciers de Styrie et de Carinthie dont la matière première se trouve dans les roches des Alpes; la *France*, très-riche en minerai, mais moins riche en combustible; la *Belgique;* la *Suède*, qui brille moins par la quantité que par l'excellente qualité de ses fers, exportés presque tous pour l'Angleterre; la *Russie*, dont la production est en voie de progrès.

Les autres métaux qui donnent lieu à un commerce important sont : le *cuivre*, pour la production duquel l'*Angleterre*, avec ses mines des comtés de Cornouailles, de Devon et de l'île d'Anglesea, tient aussi le premier rang dans le monde; le *Chili*, la *Russie*, l'*Allemagne* (Hongrie, Bohême, Transylvanie), la *Toscane*, la Suède tiennent le second rang; le *plomb*, dont le minerai est souvent uni à une petite portion d'argent et que produisent en grande quantité l'*Angleterre*, la *Prusse* (Province rhénane, montagnes du Hartz et Silésie), les *États-Unis*, la *France*, quelque peu

l'Espagne et l'Italie ; l'*étain*, qui se trouve soit dans le voisinage de l'Indo-Chine (île Ceylan, *Malacca*, île *Banca*, etc.,) d'où il est expédié principalement, par Batavia, pour la Hollande, soit en *Angleterre* (comté de Cornouailles) et quelque peu dans la Suisse et l'Amérique du Sud ; le *zinc*, dont l'importance, récente encore, s'accroît journellement et que fournissent la *Prusse* (mines de Silésie et des provinces du Rhin, surtout mines de la *Vieille-Montagne*, situées partie en Prusse et partie en Belgique), la Belgique, l'Angleterre, etc.

La HOUILLE est, avec le fer, la substance minérale la plus importante que les hommes tirent du sein de la terre : l'extraction annuelle dépasse 150 millions de tonnes dont la valeur est estimée à 1 milliard de francs. Formée des débris des premiers végétaux qui ont ombragé notre globe, elle se rencontre au pied des roches granitiques, dans les terrains de transition. La *Grande-Bretagne*, à elle seule, avec ses immenses dépôts du bassin de Newcastle, des comtés d'York, de Lancastre, de Strafford, de Worcester et du pays de Galles, en donne plus de 70 millions de tonnes, c'est-à-dire environ la moitié de la production terrestre. Les *États-Unis*, avec ses immenses bassins houillers, s'étendant des deux côtés des Alleghanys sur une superficie presque égale à celle de la France, mais encore peu exploités, vient au second rang. La *Prusse*, avec ses bassins de la Sarre et de la Ruhr dans les provinces rhénanes, de Tarnowitz en Silésie, vient au troisième rang ; la *Belgique*, au quatrième, avec le long bassin de la Sambre et de la Meuse ; la *France*, au cinquième, avec une production d'environ 12 millions de tonnes dont la moitié est fournie par les deux bassins de Valenciennes et de la Loire. Les autres pays d'Europe, Allemagne du Sud, Autriche, sont moins bien partagés, et, hors de l'Europe et de l'Amérique du Nord, on n'en exploite que des quantités insignifiantes. Aussi les bâtiments à vapeur qui naviguent dans le Pacifique ou dans l'Atlantique consomment-ils presque toujours, quelque lointain que soit leur voyage, dans les parages de Ceylan, de Hong-Kong ou de Valparaiso, de la houille d'Angleterre, entreposée dans les principaux ports de relâche.

Tout le *soufre* consommé en Europe vient des solfatares de

Sicile; la plus grande partie du *salpêtre,* de l'Inde; le *nitrate de soude,* du Chili et du Pérou. La mer fournit presque partout le *sel* et ses dérivés chimiques. Les *carrières* donnent les matériaux de construction, marchandises trop encombrantes pour qu'elles puissent être, à l'exception de certains marbres ou de quelques espèces particulières, comme la pierre ponce et la pierre lithographique, l'objet d'un commerce d'exportation suivi. Les *pierres précieuses* sont fournies en majeure partie par le Brésil et par l'Inde.

Les SUBSTANCES VÉGÉTALES sont soumises à la loi des climats; *leur production dépend, en premier lieu, de la latitude et de l'altitude des lieux, en second lieu, de la nature et de l'exposition des terrains.* Elles sont distribuées conformément aux zones : zones glaciales, infécondes; zones tempérées, les plus propres à la diversité des cultures; zone tropicale, où la végétation est le plus luxuriante, et, dans chaque zone, l'altitude, l'exposition et le sol donnent aux diverses contrées leur caractère particulier.

L'Europe centrale et les Etats-Unis sont riches en *céréales;* chaque État consomme lui-même la plus grande partie de sa récolte; il importe des grains étrangers quand sa récolte est insuffisante; il en exporte à l'étranger quand sa récolte est très-abondante; cependant le courant général d'exportation de froment se produit d'orient en occident, la Russie et la Pologne n'important jamais, et l'Angleterre important régulièrement chaque année. Dans les parties froides, le seigle et le sarrasin dominent; dans les régions chaudes de l'Europe méridionale, le blé dur, le millet; dans l'Asie méridionale, le *riz;* dans les contrées tropicales, la *patate* et l'igname.

Les *arbres à fruits,* pommiers, poiriers, châtaigniers, vignes, etc., sont aussi principalement abondants sous les zones tempérées; les parties méridionales ont l'olivier, l'oranger, le citronnier; l'Afrique a le dattier et le bananier; les régions tropicales ont le cocotier. La France est un des pays du monde les plus renommés pour les vins (Champagne, Bordeaux, Bourgogne).

Les arbres qui fournissent les *bois de construction* se trouvent principalement dans les forêts du nord de la zone tempérée, *côtes de la Baltique, Canada,* etc.; les arbres qui fournissent les

bois d'ébénisterie et de teinture, dans les forêts de la zone tropicale, *Brésil, côtes du golfe de Mexique, du golfe de Guinée.*

Les *contrées tropicales* ont presque le monopole des DENRÉES COLONIALES : *sucre* de canne que produisent les *Antilles*, les *Indes-Orientales*, les îles de la Malaisie (*Java*, etc.,), le *Brésil*, les *Guyanes*, le *Mexique*, l'île *Maurice* et la *Réunion ; café* que produisent le *Brésil*, *Ceylan*, les *Antilles*, les îles de la Malaisie, (*Java*, etc.,), l'Amérique centrale et le *Vénézuela*, l'Arabie (*moka*), etc. ; *cacao* que produisent le *Brésil*, la *Colombie*, les *Guyanes*, les *Antilles*.

Le *tabac* est une plante qui a moins besoin de chaleur et qu'on cultive en Europe, principalement en Hongrie, en Hollande, en France ; mais la production de ces pays est bien moins considérable que celle des *États-Unis* (Virginie, Maryland, Kentucky, etc.,), des *Antilles* (la Havane, etc.,), de l'*Amérique du Sud*, des îles de la *Malaisie* (Java, Manille) et du *Levant*.

L'Europe produit le chanvre et le lin ; mais l'Europe occidentale, qui en consomme plus qu'elle n'en produit, tire beaucoup de *lins* de la *Russie* par la Baltique. Le COTON qui alimente les fabriques de l'Europe n'est produit que dans les parties chaudes et convenablement irriguées de la zone tempérée ; la *partie méridionale des États-Unis*, les *Indes*, l'*Égypte* sont les contrées qui en fournissent le plus, et l'Angleterre est le principal entrepôt (Liverpool, Londres et Southampton), où afflue cette marchandise ; le Levant, le Brésil et les Antilles ne viennent que bien loin, au second rang.

Les *graines oléagineuses*, dont on fait l'huile, sont principalement fournies par la *côte d'Afrique ; l'indigo*, par les *Indes*, *Java* et l'*Amérique du Sud.*

Les animaux et, par suite, les MATIÈRES ANIMALES sont répartis, comme les plantes, suivant les climats ; cependant la plupart des animaux domestiques vivent, comme l'homme, sous des climats divers. Il en est à peu près des bestiaux comme des céréales ; on les trouve en grand nombre dans l'Europe, donnant lieu à un commerce complexe d'importation et d'exportation dont le courant principal est dirigé d'orient en occident. D'ailleurs, le commerce des animaux vivants ne saurait jamais, sinon pour

quelques curiosités coûteuses, se faire à de grandes distances. Le commerce des produits animaux donne, au contraire, matière à de très-importantes et très-lointaines opérations. La SOIE vient de *France*, d'*Italie*, principalement de la vallée du Pô, de la *Chine*, du *Japon*, du *Bengale ;* la laine vient d'*Allemagne* (Saxe, Silésie, Autriche, Hongrie, etc.,), qui fournit les espèces les plus fines, de l'*Australie* et du Cap, de la *France*, de la *Russie*, de l'*Espagne*, etc. Les *peaux* et *graisses* viennent de l'*Amérique du Sud* (Montévideo, Buénos-Ayres, etc.,), de la *Russie*, etc.

Le mouvement des matières premières que transporte le commerce à travers le monde et dont nous ne donnons qu'un aperçu très-incomplet, représente une énorme valeur. *Les principaux courants de ces matières, partis de points divers, convergent vers les grandes contrées manufacturières de l'Europe occidentale et de l'Amérique du Nord* (Grande-Bretagne, France, Hollande et Belgique, Allemagne du Nord, États-Unis).

L'homme n'est sans doute pas étranger à la production de ces matières ; mais il est de compte à demi avec la nature. Dans la manufacture il domine, et l'influence de sa propre industrie fait beaucoup plus que celle de la nature. Précisément, *c'est dans l'Europe occidentale et dans l'Amérique du Nord que l'industrie manufacturière est le plus développée dans le monde, et c'est avec leurs produits manufacturés que ces régions payent les produits naturels fournis par les autres régions.* Comme elles sont les plus industrieuses, elles sont aussi les plus commerçantes, et ce sont elles qui, par leurs négociants et leurs navires, vont chercher les denrées lointaines, porter leurs propres produits et qui *sollicitent l'échange :* les régions agricoles ont pour ainsi dire le rôle passif. Elles sont situées dans la *zone tempérée du nord*, celle qui paraît, par le climat et par la configuration des terres, la plus propre à un vaste déploiement de l'activité humaine.

C'est dans ces deux régions (Europe occidentale et Amérique du Nord) que sont les grands ports du monde : *Londres, Liverpool, New-York, Marseille, le Havre, Hambourg, Trieste, Boston, Rotterdam, Anvers*, et les routes de commerce les plus fréquentées sont celles qui réunissent diverses parties d'une

même région (l'Angleterre et le continent), les deux régions entre elles (New-York, et Liverpool ou le Havre), ou qui partent d'un des grands ports pour se rendre vers les principaux lieux d'où l'on tire les matières premières (Trieste et le Levant, Marseille et l'Afrique, Hambourg et la Baltique, etc.,).

Ces deux régions produisent dans leurs manufactures, d'abord ce qui est le plus nécessaire après la nourriture, les TISSUS, lesquels servent à vêtir les hommes, et que chaque nation productrice consomme en majeure partie elle-même et exporte en partie : *tissus de coton*, pour lesquels le premier rang est à l'Angleterre, le second aux Etats-unis, à l'Allemagne du Nord, à la Suisse, à la France, à la Belgique; *tissus de laines*, pour lesquels le premier rang est encore à l'Angleterre, le second à la France, le troisième à l'Allemagne, aux États-Unis, à la Russie; *tissus de lin et de chanvre*, moins exportés que les précédents, et pour lesquels les premiers rangs sont à l'Angleterre et à l'Irlande, à l'Allemagne du Nord (Saxe, Silésie), à la France, à la Belgique; *tissus de soie*, pour lesquelles le premier rang est à la France, le second à l'Angleterre, à l'Allemagne du Nord (Prusse rhénane) et à la Suisse.

Avec ces tissus, elles confectionnent des *vêtements*, des articles de lingerie, des modes; la France et l'Angleterre sont, à cet égard, au premier rang.

Elles *préparent les matières brutes*, fibres textiles, métaux, peaux, sucre, etc., qu'elles reçoivent et réexportent en partie, après leur avoir donné une certaine main-d'œuvre. Avec les métaux, elles fabriquent des *outils*, de la quincaillerie, des machines pour le monde entier; en ce genre, l'Angleterre est au premier rang.

92. Le commerce français. — La France appartient au groupe des nations manufacturières de l'Occident, et elle y occupe, par l'importance de son commerce général, la seconde place. Ce commerce est aujourd'hui de 7 *milliards* 1/2, *dont* 3 *milliards* 1/2 *à l'importation* et 4 *milliards à l'exportation.*

L'importation des produits étrangers en France consiste surtout en matières premières, à savoir :

En *fibres textiles :* soie, apportée d'Orient ; coton, des États-Unis, de l'Inde et de l'Égypte ; laine, d'Australie, du Cap, etc. ; lin, des rivages de la Baltique ;

En *denrées coloniales :* sucre des colonies françaises, des Antilles, etc. ; café, tabac, etc., des régions tropicales ; *métaux*, tels que cuivre, plomb, zinc, étain, etc., d'Angleterre, du Chili, de Belgique, des Pays-Bas, etc. ;

En *houille*, d'Angleterre, de Belgique et de Prusse ; *peaux*, des rives de la Plata, etc. ;

En *céréales*, de la mer Noire, des États-Unis ou de quelque autre point ayant eu une bonne récolte l'année même où la France en avait une mauvaise.

Les principaux articles manufacturés qu'importe la France, sont :

Les *tissus* d'Angleterre, d'Allemagne, de Belgique, etc. ;

Les *machines* d'Angleterre ou de Belgique.

L'exportation des produits français à l'étranger consiste, au contraire, principalement en objets manufacturés, à savoir :

En *tissus :* tissus de soie, tissus de laine, tissus de coton ou de chanvre, destinés à l'Angleterre, aux États-Unis, à l'Allemagne, à la Belgique, etc. ;

En *articles de toilette* et surtout de *lingerie*, destinés à l'Amérique, à l'Angleterre, à l'Égypte, etc. ;

En *produits chimiques ;*

En *sucre*, destinés aux pays du Levant, etc. ;

En *peaux* et ouvrages confectionnés aux peaux.

Les principaux produits naturels qu'elle exporte sont :

Les *vins*, qui sont recherchés dans le monde entier ;

La *soie*, qu'elle envoie en Angleterre, en Suisse, etc. ;

Les *céréales*, qu'elle exporte en grande quantité dans les années où la récolte est abondante.

En somme, les pays avec lesquels la France entretient les relations commerciales les plus suivies, tant à l'importation qu'à l'exportation, sont, par ordre d'importance : l'*Angleterre*, la *Belgique*, la *Suisse*, l'*Italie*, l'*Allemagne*, les *États-Unis*, l'*Espagne*, la *Turquie*. Le commerce avec l'Angleterre est d'environ 1 milliard 700 millions de francs. Le commerce avec les pays qui

ne sont pas nommés ici, est inférieur, pour chacun d'eux, à 200 millions.

93. Le rôle du commerce dans la civilisation. — Logiquement, le commerce est un fait secondaire et dérivé; il vient après la production qu'il présuppose. Historiquement, le commerce est aussi ancien que la formation des premières sociétés, et, l'on peut dire, aussi ancien que la présence même de l'homme sur la terre. D'une part, l'*échange de voisin à voisin est un des premiers liens qui unissent les hommes en société*. D'autre part, à quelque antiquité que nous remontions, nous trouvons l'existence d'un certain commerce lointain; avant même les temps historiques, durant l'âge dit de bronze, nos grossiers aïeux ne pouvaient posséder que par le bénéfice d'une importation étrangère ce bronze dans une contrée dont le sol ne fournit ni le cuivre ni l'étain, et la possession d'instruments de métal a évidemment contribué à la civilisation des hommes grossiers qui habitaient alors la Gaule.

On ne peut cependant pas affirmer d'une manière absolue que le contact commercial d'un peuple très-barbare avec un peuple très-policé soit toujours avantageux au premier; le barbare peut être incapable de se servir des instruments de travail que la civilisation lui fournirait, et il est toujours capable de se corrompre par les jouissances qu'elle lui offre : c'est ce qui a eu lieu pour les sauvages de l'Amérique septentrionale.

Mais, entre nations civilisées, le commerce ne saurait avoir que d'heureux effets; et quand on considère l'ensemble des relations des hommes sur la terre, on s'aperçoit qu'il exerce une influence bienfaisante et considérable sur le progrès de la civilisation : c'est ce qui ressort de ce que nous avons déjà exposé.

Pour prouver combien est fausse la pensée d'isoler une nation, quelque industrieuse qu'elle fût, dans son commerce intérieur, un orateur anglais disait spirituellement à ses concitoyens :

« Être indépendant de l'étranger, c'est le thème favori de l'aristocratie territoriale. Mais qu'est-il donc ce grand seigneur, cet avocat de l'indépendance nationale, cet ennemi de toute dépendance étrangère? Examinons sa vie. Voilà un cuisinier fran-

çais qui prépare le dîner pour le maître, et un valet suisse qui apprête le maître pour le dîner. Milady, qui accepte sa main, est toute resplendissante de perles, qu'on ne trouvera jamais dans les huîtres britanniques, et la plume qui flotte sur sa tête ne fit jamais partie de la queue d'un dindon anglais. Les viandes de sa table viennent de la Belgique, ses vins du Rhin ou du Rhône. Il repose sa vue sur des fleurs venues de l'Amérique du Sud, et il gratifie son odorat de la fumée d'une feuille venue de l'Amérique du Nord. Son cheval favori est d'origine arabe, et son chien de la race de Saint-Bernard. Sa galerie est riche de tableaux flamands et de statues grecques. Veut-il se distraire ? il va entendre des chanteurs italiens, vociférant de la musique allemande, le tout suivi d'un bal français. S'élève-t-il aux honneurs judiciaires ? l'hermine qui décore ses épaules n'avait jamais figuré jusque-là sur le dos d'une bête britannique. Son esprit même est une bigarrure de contributions exotiques ; sa philosophie et sa poésie viennent de la Grèce et de Rome, sa géométrie d'Alexandrie, son arithmétique d'Arabie, et sa religion de Palestine. Dès son berceau, il pressa ses dents naissantes sur du corail de l'océan Indien ; et, lorsqu'il mourra, le marbre de Carrare surmontera sa tombe..... Et voilà l'homme qui dit : « Soyons indépendants de l'étranger. »

Nous pouvons faire la même expérience sans sortir de notre pays et des conditions sociales les plus modestes. Un ouvrier de Paris, avant de se rendre le matin à l'atelier, mange un morceau de pain fait avec la farine de la Beauce et boit un verre de vin, mélange des crus du Languedoc et de l'Orléanais, pendant que sa femme prend le café au lait, que les caféiers de Java, les cannes à sucre de Cuba et les vaches de Normandie ont conspiré à lui composer. Il s'habille avec une chemise dont le coton, venu de l'Inde, a été tissé à Mulhouse, et avec un paletot dont le drap, produit d'Elbeuf, contient des laines de l'Australie et de l'Espagne ; il met des souliers dont le cuir a été la peau d'une vache paissant dans les pampas de la Plata. Il regarde l'heure à sa montre, et il ne se doute pas que, dans un si petit objet, il y ait à la fois de l'acier de la Suède, du cuivre du Chili, des rubis du Brésil, de l'or de la Guinée, pas plus qu'il ne se doute

que les cinq parties du monde, avant même qu'il ne soit hors de sa maison, ont en quelque sorte rivalisé pour satisfaire ses besoins, et que le commerce est l'auteur de ces jouissances.

Résumons, aussi nettement que possible, les avantages que le commerce procure aux hommes :

1° Le commerce, en distribuant chaque chose à l'endroit précis où elle est le plus recherchée, *accroît par ce seul fait la somme des utilités* partout où il agit, et, partant, dans le monde entier.

2° Le commerce est *nécessaire à la division du travail;* il la rend plus facile, et, pour ainsi dire, plus spéciale, à mesure qu'il devient lui-même plus important, et il *donne*, dans les pays manufacturiers, *naissance à de nombreuses industries*, par l'importation de matières premières exotiques, par exemple, à la fabrication des cotonnades en Europe.

3° Il *augmente l'activité laborieuse* des hommes, non-seulement par les industries dont il provoque l'établissement, mais par les jouissances nouvelles qu'il offre, par les besoins qu'il fait naître et dont la satisfaction ne peut être obtenue qu'au prix du travail; c'est ainsi que l'usage des denrées coloniales est devenu commun dans nos contrées.

4° En établissant entre diverses contrées habitées des relations fréquentes, il *apprend aux peuples à se connaître*, et il contribue à les éclairer les uns par les autres; c'est ainsi qu'au moyen âge, le commerce avec l'Orient, renoué à l'époque des croisades, a aidé au progrès des lumières en Occident.

5° En stimulant les découvertes maritimes, il *enseigne à l'homme à mieux connaître la terre*, son domaine. C'est au génie du commerce que sont dues la découverte du passage aux Indes par le cap de Bonne-Espérance et les grandes découvertes du XVe siècle et des siècles suivants.

6° En lui faisant connaître la terre, il l'invite à en prendre possession par la COLONISATION.

C'est ainsi que, depuis plusieurs siècles et surtout de nos jours, la grande famille des peuples européens a déversé sur l'Amérique et déverse sur l'Australie l'excédant de sa population, peuplant peu à peu les parties inhabitées du globe qui se prêtent à la culture, et accroissant considérablement la surface

des régions d'où partent et où aboutissent, à travers les mers, les *produits échangeables*.

7° En multipliant les liens qui unissent les peuples, en affaiblissant par le contact certains préjugés qui les séparent, le commerce, qui a souvent été l'occasion de guerres, tend aujourd'hui et doit tendre de plus en plus, par suite d'une vue plus juste des intérêts de chacun (voir § 18), à *rendre les guerres moins fréquentes*.

IIe SECTION

LES INSTRUMENTS D'ÉCHANGE

94. Les débouchés. — Dans cette quatrième partie, nous revenons fréquemment sur plusieurs des principes énoncés dans les Notions fondamentales, afin de nous bien pénétrer de certaines vérités essentielles, telles que celles-ci : les produits s'échangent contre des produits ; il n'y a jamais en aucun lieu surabondance générale de la production ; tous, individus et nations, sont intéressés à la prospérité de chacun.

La loi des débouchés est une des conclusions que ces vérités conduisent à comprendre (voir § 18). L'étude que nous venons de faire du commerce contribue à la mettre mieux en lumière. En effet, si un pays, comme la France, indépendamment des choses qu'il produit pour sa propre consommation, ne produisait pas pour l'exportation des tissus, des denrées agricoles, des vêtements, des articles de luxe, recherchés dans le monde entier, comment se procurerait-il par l'importation les matières premières exotiques, les substances alimentaires, les produits manufacturés qui créent l'activité laborieuse dans ses ateliers ou portent dans les familles des jouissances nouvelles ? De quelle somme d'utilités ne se priverait-il pas s'il n'avait une somme d'utilités équivalente à fournir à l'étranger ? Et quels bénéfices, qui font subsister une portion de sa population ouvrière et une très-notable partie de sa population commerçante, ne manquerait-il pas à faire, si les

pays étrangers n'étaient pas assez riches pour lui acheter ses exportations? Même chez les misérables nègres de la côte de Guinée, il faut un certain excédant de produits pour se procurer par l'échange des armes ou des verroteries; les moins fortunés ou les moins laborieux s'en passent.

La production totale ne saurait être surabondante, sans doute; mais c'est à la condition que chaque espèce de produits puisse facilement se rendre sur les marchés où se trouvent les autres produits contre lesquels il s'échangera. Supposez le département du Nord sans aucune relation de commerce avec le reste de la France ni avec aucun autre pays; la production de la houille, des filés de coton et de lin deviendra assurément surabondante et devra se réduire de beaucoup pour se mettre au niveau de la consommation locale, niveau qui lui-même variera selon l'état général de la richesse de la province; mais en même temps les vins de Bourgogne et de Bordeaux, les soieries de Lyon, les modes de Paris ne trouvant plus à s'échanger, directement ou par intermédiaire, contre la houille et les filés du Nord, deviendront surabondants. En réalité, il n'y aura pas surabondance dans le monde; il y aura défaut de communication. Un entrepreneur de bâtiment qui cherche un bon ouvrier à Paris, et un bon maçon qui cherche du travail dans la Creuse, peuvent l'un et l'autre se plaindre que les bons ouvriers ou que le travail manquent : rapprochez-les, et tous deux auront trouvé ce qu'ils cherchaient. Donc on peut dire que, *si le premier souci des hommes, préoccupés de leur bien-être, doit être d'accroître leur production, le second souci doit être de faciliter l'écoulement de leurs produits*, autrement dit d'*ouvrir des débouchés* et d'*élargir des débouchés ouverts*.

Tout ce qui rend le transport et l'échange plus commodes, plus rapides et plus économiques concourt à ce but : sécurité générale, simplicité de la règlementation douanière et de la législation commerciale, perfectionnement des voies et moyens de communication, solidité du système monétaire, développement du crédit, etc. Nous avons parlé des premières conditions; nous nous occuperons spécialement dans cette section des dernières; celles-ci, que l'on peut nommer les *instruments du commerce*,

c'est-à-dire considérer comme les machines à l'aide desquelles les hommes échangent leurs produits, sont : 1° les *voies de communication qui servent à transporter les produits d'un lieu à un autre ; 2° la monnaie et le crédit qui servent à transporter les produits d'un propriétaire à un autre.*

95. Les routes de terre. — Les hommes ont de tout temps fait le commerce par terre. C'est le premier mode de transport qu'ils ont dû naturellement employer; mais il est descendu de bonne heure au second rang sous le rapport de la grandeur des résultats obtenus, et la puissance commerciale a appartenu, dès l'antiquité, aux peuples maritimes qui disposaient de la route des mers, route sans limite et sans autres obstacles que la tempête et les écueils. La terre au contraire a ses vallées, ses montagnes, ses marécages, ses fleuves, ses forêts, qui arrêtent la marche des convois. On ne trouve de routes comme celles des mers, sans limites et sans grands obstacles, que dans les déserts où sont les *routes de caravanes.* Aussi les routes des déserts ont-elles été suivies dès les premiers âges du commerce à peu près telles qu'elles le sont aujourd'hui; la nature avait fait son œuvre de nivellement avant l'apparition de l'homme, et l'homme, à l'exception de quelques puits aux stations, n'y a rien ajouté.

Il y a aussi un genre de routes que, dans les contrées accidentées et habitables, la nature avait à peu près préparées; ce sont les *voies d'eau*, fleuves et rivières. Les fleuves que Pascal a définis « de grands chemins qui marchent » présentent en effet, dès qu'ils sont à une certaine distance de leur source, une large voie, à peu près plane, et qui, à la descente, conduit d'elle-même les fardeaux, radeaux ou bateaux, à destination; à la remonte, tant que le courant n'est pas très-rapide, un effort bien moindre que celui du transport en chariot sur une route construite de main d'homme, suffit pour faire avancer contre le courant, à l'aide de la rame ou du cordeau, un bateau chargé; si l'on peut faire usage de la voile, l'effort devient presque nul. Voilà pourquoi, dans les lieux autres que les déserts, *les voies d'eau ont été les premières suivies par le commerce intérieur*, et sont encore aujourd'hui *les plus économiques.*

Dans les temps modernes, le génie des hommes a su les rendre plus commodes. Elles ont, entre autres défauts, celui de présenter, dans le lit d'un même cours d'eau, une grande inégalité de profondeur et de rapidité suivant les saisons, et celui de ne pas former un réseau continu dans le système général des communications d'une contrée. Le premier défaut rendait la navigation intermittente ; le second exigeait, entre les cours d'eau navigables qui ne communiquent pas entre eux, des routes de terre proprement dites ou *portages* et, par suite, des transbordements coûteux de marchandises. On y a remédié, depuis le XVIe siècle, à l'aide des *canaux à écluses*, *canaux latéraux* aux cours d'eau qui en régularisent la navigation, et *canaux de jonction*, qui, à l'aide d'une prise d'eau à la partie la plus élevée, dite bief de partage, établissent la communication entre deux cours d'eau d'un même bassin ou de bassins différents.

Les cours d'eau ne conduisent pas partout. Bien que les grandes villes de commerce aient été construites presque toujours sur le bord de la mer ou sur les rives d'un cours d'eau, on a eu besoin de communications par terre, pour aller de la campagne à la ville, d'une ville à une autre. Dans le principe, c'était un *sentier* dans la montagne ou dans la forêt et un espace vague dans la plaine. Pour construire la *route*, comme pour creuser le canal, il a fallu du travail et des capitaux : c'est une œuvre de la civilisation. Or, plus une société peut apporter à cette œuvre de capitaux et de travail intelligent, meilleures sont ses routes. Les Romains, à l'époque de la prospérité de l'Empire, faisaient d'excellentes routes dans les pays soumis à leur domination ; mais ils les construisaient en petit nombre et surtout au point de vue de la défense militaire. Nous les construisons aujourd'hui surtout dans l'intérêt du commerce. Nous les bâtissons moins solidement ; mais nous les faisons en beaucoup plus grand nombre et nous les entretenons mieux. Cependant la France est loin de tenir en Europe le premier rang sous le rapport de la viabilité ; si nos routes impériales, dont beaucoup sont déchues aujourd'hui par suite de la concurrence des chemins de fer, et nos routes départementales, dont l'importance s'est accrue, sont bonnes, le réseau de nos chemins vici-

naux est imparfait, et la plupart de nos chemins ruraux sont encore à l'état de nature.

Un *cheval* porte sur son dos 100 *kilogrammes ;* il traîne, dans une *charrette,* sur une bonne *route* ordinaire, 1,000 *kilogrammes;* sur une *route* parfaitement unie et *munie de rails* de fer, qui diminuent beaucoup le frottement des roues, il traîne 10,000 *kilogrammes;* sur un *canal sans courant,* en allant au pas, il traîne 40,000 *kilogrammes :* de là l'avantage, au point de vue de l'économie, d'une route sur un sentier de mulet, d'une bonne route sur une mauvaise, d'un canal sur une route dans le cas où l'on ne cherche pas la vitesse, et, au point de vue de la vitesse combinée avec l'économie quand les marchandises à transporter sont en grande quantité, l'avantage d'un chemin de fer sur tout autre moyen de locomotion.

Les chemins de fer ont fait une révolution dans la marche générale du commerce. Ils ont, à leurs extrémités et à leurs principaux points de croisement, créé de nouveaux marchés ou accru l'importance de ceux qui existaient antérieurement ; mais l'importance des anciens entrepôts des voies d'eau ou des routes de terre a été amoindrie. La navigation fluviale et le cabotage, malgré leurs avantages naturels, en ont été gravement affectés ; leur progrès s'est ralenti ou même leur trafic a diminué. C'est que, si *la navigation a pour elle l'économie du transport, les chemins de fer ont pour eux la rapidité.*

Or, si l'on économise 100 francs sur le transport, mais que la lenteur du voyage grève aux mains du commerçant la marchandise d'un supplément de 50 francs d'intérêt, la supériorité de la voie d'eau est de moitié moindre qu'on n'aurait pu le supposer d'abord : première considération.

La plupart des grandes opérations commerciales sont calculées sur les cours du marché; or, la demande, l'offre, les cours peuvent varier et déjouer, si l'on tarde, les calculs les plus prudents ; le négociant est intéressé, même en payant le transport un peu plus cher, à liquider au plus vite l'opération : seconde considération.

Les marchandises de spéculation, les marchandises d'un prix élevé sous un médiocre volume, les marchandises susceptibles

de se détériorer promptement prendront les chemins de fer dont le trafic ira en augmentant et développera, à son tour, le trafic des routes de terre ramifiées sur les voies de fer. Les marchandises encombrantes, comme les matériaux de construction et la houille, se partageront entre les chemins de fer et les voies d'eau.

En France, Paris est le centre principal d'où vont et où viennent voyageurs et marchandises. C'était de Paris que partaient la plupart des grandes routes ; c'est de Paris qu'on a fait partir la plupart de nos lignes de fer : sur les six grandes compagnies qui exploitent presque tout notre réseau, cinq ont leur attache à Paris, et, par ces cinq compagnies, Paris étend en quelque sorte ses bras sur toutes les frontières, sur Lille, la Belgique et l'Angleterre par le Nord, sur Strasbourg et l'Allemagne par l'Est, sur Bordeaux et (par le Midi) sur l'Espagne par l'Orléans, enfin sur les deux villes qui sont les deux grands ports de la France et qu'on peut considérer, l'une comme le port méditerranéen, l'autre comme le port océanien de Paris, d'un côté par le réseau de Paris-Lyon-Méditerranée qui aboutit à Marseille et dessert la Suisse et l'Italie, de l'autre côté par l'Ouest qui conduit au Havre. Cette disposition de notre réseau, assez semblable à celle des rayons d'une roue dont la capitale serait le moyeu, a été une conséquence de la prédominance, déjà fort ancienne, de cette capitale sous le triple aspect de la polique, de l'industrie et du commerce et n'a pas peu contribué à l'augmenter encore. L'établissement de lignes transversales, unissant un réseau à l'autre, peut, sans supprimer cette tendance, atténuer ce qu'elle a de gênant pour une bonne répartition des forces sociales.

96. Les routes de mer. — Sur la mer, l'homme n'a pas à construire ses routes. Ce n'est pas une raison de penser que son travail et son génie ne soient pour rien dans l'œuvre de la navigation maritime. Le radeau, le bateau, le *navire ponté*, la rame, le gouvernail, *la voile* sont des inventions successives par lesquelles il a dû, lentement, après bien des siècles d'impuissance, s'élever pour arriver à la pleine possession des routes de mer. Cette posses-

sion, durant toute l'antiquité, était bornée aux courtes traversées et aux côtes où précisément la tempête et l'écueil menacent le navigateur des plus grands périls. L'invention, au moyen âge, de la marinette, puis de la *boussole*, affranchit la navigation. Vers la fin du xve siècle, à l'aide de cet instrument, *Christophe Colomb* découvrit le *Nouveau-Monde*, et *Vasco de Gama*, le premier, conduisit un navire européen par le cap de Bonne-Espérance jusque dans l'océan Indien. L'homme connut alors exactement l'étendue du globe terrestre, et, en fouillant l'océan Pacifique, il découvrit, au xviiie siècle, une *cinquième partie du monde*, l'Océanie. En étudiant attentivement le mouvement des eaux, il reconnut, au xixe siècle, les principaux *courants maritimes* et put tracer sur la carte, pour l'aller et le retour de toutes les grandes traversées, *la route la plus courte*, non pas sous le rapport de la distance à franchir, mais sous le rapport du temps et de l'effort à dépenser. A la même époque, pour les transports dans lesquels on préfère la vitesse à l'économie, la *vapeur* se substituait à la voile; puis, dans les bateaux à vapeur, l'*hélice* aux roues à aubes, et l'hélice permettait, dans un grand nombre de circonstances, le *concert de la vapeur et de la voile*. Voilà un aperçu rapide de ce que le génie de l'homme a su faire jusqu'à ce jour pour mettre à profit les routes de mer.

En voici quelques résultats : l'Amérique, que Christophe Colomb mit plus de deux mois à gagner, n'est plus séparée aujourd'hui du continent européen que par neuf journées de navigation, et les routes sur l'immensité de la surface liquide des océans sont tracées avec tant de sûreté par les savants et suivies avec tant de précision par les marins que, par la nuit ou le brouillard, les navires arrivent droit au port et qu'en pleine mer de fréquentes rencontres ont lieu sur les parcours fréquentés.

Sur les côtes, l'action de l'homme est plus visible. C'est lui qui, aux embouchures des fleuves et dans les baies profondes, a creusé, endigué les *ports*, les a munis de quais, de bassins, de docks, et y a tout installé pour la sûreté de la navigation et la commodité du commerce. C'est lui qui a élevé les *phares* pour indiquer au loin, la nuit, l'emplacement des côtes, près desquelles la boussole devient insuffisante, et permettre

au marin de déterminer sa position aussi exactement dans les ténèbres que durant le jour. A chaque port, il a attaché des *pilotes* expérimentés qui se chargent de l'opération, toujours difficile, de l'entrée et de la sortie des navires; il a préparé des moyens de sauvetage, en cas d'accident, et, dans les mers lointaines, posté des escadres pour protéger les bâtiments de commerce des nations civilisées.

On peut donc dire que *c'est l'homme qui, par son travail et sa science, a fait les routes de terre et rendu praticables les routes de mer;* et, par conséquent, que, comme les outils et instruments de la production, *ces instruments de l'échange sont, en majeure partie, du capital.*

97. La nature et le rôle de la monnaie. — *La monnaie est l'instrument de commerce par excellence*, puisque c'est par elle que s'effectue le plus souvent l'échange, l'acte essentiel du commerce. Qu'est-ce que la MONNAIE ? Nous l'avons dit (voir § 20) : *c'est une* MARCHANDISE *qui, selon la loi commune, se vend et s'achète ce qu'elle vaut, mais qui, ayant le privilége d'être toujours acceptée, à valeur égale en échange d'une marchandise quelconque, sert légalement d'*INTERMÉDIAIRE *dans l'échange des autres marchandises et de* DÉNOMINATEUR COMMUN *dans la comparaison des valeurs.* Cette définition a besoin d'être expliquée.

1° La monnaie est une marchandise. En effet, la monnaie ne saurait être un simple signe, une fiction, une affaire de pure convention ou d'imagination. C'est une chose bien réelle, une marchandise analogue à toute autre marchandise, un produit obtenu par des efforts humains, portant le triple caractère d'utilité, de rareté et de travail sans lesquels la valeur n'existe pas (voir § 19) et soumis, dans la fixation de sa valeur, comme toute marchandise, à la loi de l'offre et de la demande. C'est ce qui fait dire que *la monnaie est un équivalent*, c'est-à-dire qu'elle vaut par elle-même précisément autant que l'objet contre lequel elle s'échange dans l'acte de la vente et de l'achat, et qu'elle-même, par conséquent, s'achète et se vend ce qu'elle vaut.

2° La monnaie est un intermédiaire. En effet, la monnaie n'est ni le premier ni le dernier terme des échanges : c'est le terme moyen. On n'achète pas de la monnaie (car l'acte d'échanger une marchandise contre de la monnaie, c'est-à-dire de vendre, peut être exprimé en ces termes) dans le but final d'avoir de la monnaie, mais dans le but d'avoir en sa possession *l'instrument avec lequel on peut se procurer une marchandise quelconque.* Un layetier vend un malle ; le soir, il paye son dîner ; le lendemain, il achète un chapeau et des planches. Quel rôle a joué l'argent ? Le layetier, qui travaillait pour vivre, ou, en d'autres termes, qui produisait pour consommer, l'a reçu en échange de sa malle, résultat de son travail, et l'a donné en échange de son dîner, de son chapeau, consommation personnelle, et de ses planches, consommation industrielle et reproductive. Services pour services, lesquels n'auraient pas pu se rencontrer et s'échanger sans l'intermédiaire de la monnaie ; car les fournisseurs du layetier n'avaient pas besoin d'une malle et le voyageur n'était ni restaurant, ni chapelier, ni marchand de planches.

3° La monnaie est un dénominateur commun. En effet, deux quantités égales à une troisième sont égales entre elles : c'est un axiome d'arithmétique. Si un chapeau vaut 20 francs, et si quatre poulets valent 20 francs, un chapeau vaut autant que quatre poulets, ou un poulet a une valeur quatre fois moindre qu'un chapeau. Quel rapport de valeur établir entre une traversée en paquebot du Havre à New-York et un paletot ? Ce sont là des choses qui ne présentent à l'esprit aucune similitude. Mais la monnaie intervient comme *terme de comparaison*, autrement dit comme *mesure* ; et, si j'apprends que le passage coûte 300 fr. et le paletot 100 fr., je n'aurai aucune peine à dire qu'il en coûte trois fois plus pour se rendre du Havre à New-York que pour acheter un paletot. Sans ce dénominateur commun, il serait impossible d'estimer, même d'une manière vague, d'additionner, de comparer des richesses ; avec lui, les choses les plus diverses s'apprécient aisément, sauf les erreurs provenant de la variation des cours, et l'on peut dire que *la monnaie est à la communication des produits ce que le langage est à la communication des pensées.*

Pourquoi a-t-on choisi les *métaux précieux* pour en fabriquer la monnaie ? Parce qu'ils possédaient au plus haut degré les qualités requises pour cet usage.

Il était bon que la monnaie fût une chose rare et coûteuse, ayant *une grande valeur sous un petit volume*, de façon à ce qu'on ne fût pas trop embarrassé en transportant cet indispensable intermédiaire. Les Lacédémoniens eurent une monnaie de fer ; mais les Lacédémoniens étaient pauvres et fort peu commerçants. Imaginez donc un homme qui aurait seulement 300 fr. d'achats à faire dans sa journée et qui serait obligé de porter avec lui 1,000 kilogrammes de fonte. L'argent et l'or, péniblement extraits des mines par un laborieux travail, recherchés à cause de leur beauté et leur éclat pour la parure, l'ornementation, le service de table, etc., ont une valeur infiniment supérieure à tous les autres métaux usuels (excepté le platine), puisque le kilogramme d'or fin vaut 3,444 fr., et le kilogramme d'argent 222 francs.

Il était nécessaire que la monnaie fût faite avec une *substance parfaitement homogène et inaltérable*. Si un kilogramme du métal monétaire eût pu être tantôt d'une qualité supérieure, tantôt d'une qualité inférieure, si, avec le temps, cette qualité avait été susceptible de s'améliorer ou de se détériorer, il n'y aurait plus eu de dénominateur commun. 20 francs auraient pu n'être plus l'équivalent de 20 francs. C'est ce qui serait arrivé si l'on avait pris pour unité monétaire la livre de bœuf : entre une livre d'aloyau et une livre de jarret, il n'y a pas homogénéité et, partant, pas équivalence. Qu'est-ce qu'une livre de viande huit jours après qu'on l'a achetée ? L'altération est si grande que la valeur est réduite à zéro. Le même inconvénient existerait si l'on avait pris pour unité le litre de vin ; il y a des vins de toutes qualités et à tout prix ; un litre de vin de la dernière récolte ne vaut pas, à beaucoup près, un vin ayant cinq ans de bouteille : dans ce cas, le produit, bien conservé, ne s'altère pas, il s'améliore durant un certain temps. Mais, quel que soit le phénomène, la conclusion est la même : absence d'uniformité. Au contraire, avec l'or et l'argent fins, cette uniformité est complète : entre un kilogramme d'or venu des mines du

Mexique il y a deux siècles et un kilogramme d'or recueilli dans l'Oural l'année dernière, il n'y a aucune différence ni dans le poids, ni dans l'état moléculaire, ni dans l'aspect, ni partant dans la valeur. La pièce de 20 francs que j'ai dans ma poche contient peut-être un peu de l'or d'un bracelet de Cléopâtre, du trésor des Incas, et d'un placer de l'Australie ; tout cela n'est que le même or, corps simple et parfaitement homogène.

Il était bon que la marchandise-monnaie pût être *divisible, sans que la somme des parties eût moins de valeur que le tout.* Cette qualité se rencontrait dans quelques monnaies rudimentaires, comme le tabac qui servit aux échanges dans la Virginie jusqu'au milieu du XVIIIe siècle ; mais ne se rencontrait ni dans les fourrures dont se servirent les Russes, ni dans les coquillages, dits cauris, qu'on emploie aujourd'hui dans le Soudan. Elle ne se rencontrerait pas non plus dans les pierres précieuses qui ont la qualité de posséder une très-grande valeur sous un petit volume ? Brisez un beau diamant ou un beau rubis en deux ; portez les fragments chez un marchand et vous verrez si chaque morceau vaut encore la moitié de ce que valait la pierre entière. Au contraire, prenez un lingot d'or fin ; coupez-le en quatre, en dix, en cent morceaux ? Si les morceaux sont parfaitement égaux, chacun d'eux vaudra exactement le quart, le dixième, le centième du lingot. Fondez-les ; vous aurez recomposé le lingot, et la valeur sera toujours la même.

Enfin il était bon que la marchandise-monnaie eût une *valeur aussi fixe que possible*. La vouloir absolument fixe est une chimère et une contradiction avec le sens même du mot valeur. Mais, d'un autre côté, la supporter très-variable, c'est annuler une des fonctions essentielles de la monnaie, celle de dénominateur commun ou de mesure des valeurs : une mesure qui varie sans cesse ne permet aucune comparaison sérieuse et ne mesure plus rien. C'est ce qui serait arrivé si l'on avait adopté le blé, marchandise qui possède la qualité d'être très-généralement demandée. Mais, d'une année à l'autre, la récolte peut varier et varie en effet beaucoup. Comme le blé se consomme en grande partie d'une moisson à l'autre et que l'approvisionnement ne se compose jamais de deux récoltes entières, une mauvaise récolte

produit immédiatement sur le « stock » général un déficit très-sensible d'un vingtième, d'un dixième, même plus, et une bonne récolte produit en sens inverse des effets analogues ; la hausse ou la baisse des prix traduit ces oscillations dont l'amplitude peut aller jusqu'à doubler, dans l'espace de moins de six mois, sur un même marché, le prix de l'hectolitre. Avec les métaux précieux, l'inconvénient est bien moindre. Ils varient sans doute de valeur, et, quand on envisage un long espace de temps, on s'aperçoit que ces variations sont considérables. Mais ce phénomène ne se produit pas instantanément. On a beau découvrir de nouvelles mines ou exploiter plus savamment des mines anciennes, la production d'une année, plus ou moins abondante, ne constitue jamais qu'une très-minime portion de l'approvisionnement général du monde, composé de la production de toutes les années antérieures, défalcation faite de l'usure et des pertes accidentelles. Car l'usage ne détruit pas les métaux précieux ; il les emploie, les transforme; mais la matière demeure, diminuée seulement de la poussière impalpable que le frottement en enlève. Par exemple, en 1848, la production annuelle d'or et d'argent avait une valeur d'environ 220 millions de francs ; à la suite des découvertes de Californie et d'Australie, elle a atteint promptement le chiffre annuel de 913 millions de francs. Mais il ne faut pas croire pour cela que l'approvisonnement fût tout à coup devenu quadruple ; car on estimait cet approvisionnement dans le monde occidental à 31 milliards, et le supplément ajouté annuellement par le rendement des mines ne constituait que 1/35 de ce total. Il n'y a pas de marchandises qui possèdent cette qualité au même degré que les métaux précieux, parce qu'il n'en est pas qui soient moins altérables.

Les métaux précieux sont donc bien ce que le commerce cherchait (voir § 86) : une marchandise toujours la même (homogénéité), facile à conserver (inaltérabilité), facile à accumuler (densité) et propre à servir de mesure commune (stabilité de valeur). Aussi sont-ils la matière dont on fait la monnaie, mais ils ne sont pas précisément la monnaie même. Voici un lingot. Quel est son poids ? Est-il fin ? Je pourrais bien avec une balance m'assurer du poids ; mais je ne puis constater le degré de fin sans une longue

et difficile opération chimique. Ce sont là autant d'obstacles à l'échange. En Chine, on se sert de lingots portant l'indication du poids, du titre et souvent des principaux négociants qui les ont reçus ; mais de telles formalités sont gênantes et de pareils lingots peuvent être rognés. Dès l'antiquité, on avait imaginé un système bien meilleur, qui est aujourd'hui celui de tous les peuples civilisés ; il consiste à frapper, *sous la garantie et avec l'empreinte de l'Etat, des disques d'or et d'argent*, dont la forme, le poids et le titre sont rigoureusement déterminés par la loi et que, par conséquent, les particuliers peuvent reconnaître aisément et doivent accepter comme monnaie dans les payements.

98. Les systèmes monétaires. — Les disques de métal peuvent être frappés suivant des systèmes qui diffèrent : 1° sous le rapport du métal ou des métaux adoptés par la loi comme valeur fondamentale et régulatrice ; 2° sous le rapport du poids et du titre et, par conséquent, de la valeur des pièces.

La première considération soulève la question dite de l'*étalon monétaire*. On entend par « étalon » l'unité de mesure telle que la loi d'un pays l'a fixée. Mais entre l'unité de mesure proprement dite et l'unité monétaire, il y a une différence essentielle. La première est une quantité abstraite, mathématique, invariable. Le mètre est une portion de longueur, le litre une portion d'étendue qui sont identiques à eux-mêmes dans tous les temps, dans tous les lieux, quel que soit l'objet long ou l'objet volumineux qu'ils mesurent ; ils sont indépendants de l'objet mesuré ; ils le mesurent et ne sont pas mesurés par lui.

La monnaie, au contraire, est une quantité concrète, variable, mesurée par l'objet contre lequel elle s'échange comme elle le mesure. La loi ne fixe en réalité qu'une chose : la nature de la pièce de monnaie servant d'unité de compte, c'est-à-dire son type, son poids, son titre ; elle ne saurait, comme nous l'avons maintes fois expliqué, fixer la valeur. La pièce servant d'étalon sera-t-elle en or, sera-t-elle en argent, sera-t-elle indifféremment d'or ou d'argent ? Car les métaux précieux sont au nombre de deux ; et, puisque toute valeur est variable, le rapport qui existe entre l'un et l'autre ne peut pas être immuable ; que le kilo-

gramme d'or s'échange en ce moment contre 15 kil. 1/2 d'argent, cela ne signifie pas que 15 kil. 1/2 d'argent équivaudront toujours à 1 kil. d'or. Or, je vous emprunte 210,000 francs que je m'engage à rendre dans vingt ans, que dois-je restituer? 100 kil. d'or ou 1,550 kil. d'argent. C'est une grave question que la loi peut résoudre de trois manières différentes:

1° Par l'adoption de l'étalon d'or, ce qu'ont fait les Anglais;

2° Par l'adoption de l'étalon d'argent, ce qu'ont fait les Hollandais;

3° Par l'adoption du double étalon, ce qu'ont fait les Français.

Le *double étalon* a l'avantage d'*élargir le marché monétaire*, en y admettant également l'un et l'autre métal avec la même autorité, et par conséquent d'*amortir les brusques oscillations de la valeur*. En effet, représentez la quantité de l'or existant dans le monde par 100, et supposez qu'il soit seul étalon; si, par suite d'une découverte, vous ajoutez en quelques années 10 à cette quantité, l'accroissement sera de 1/10. Si vous représentez également par 100 la quantité d'argent, et que l'or et l'argent soient étalons, la masse des métaux monnayables étant égale à 200, l'addition de 10 ne l'augmentera que de 1/20, et la dépréciation sera bien moindre. Mais le double étalon a l'inconvénient de *rendre ces oscillations plus fréquentes*, puisqu'elles peuvent être produites par le rendement des mines d'argent comme par le rendement des mines d'or, et de *pousser toujours à la baisse de la monnaie*, parce que, dans les pays à double étalon, les débiteurs ont toujours intérêt à se libérer avec celui des deux métaux qui, ayant cours légal, vaut le moins, et que les banquiers ont intérêt à exporter à l'étranger, comme lingot, celui qui vaut le plus.

L'*étalon unique*, or ou argent, a les inconvénients et les avantages opposés. Il semble d'ailleurs plus conforme à l'objet même de la monnaie qui est d'*avoir une mesure fixe, sinon quant à la valeur, ce qui est impossible, du moins quant à la matière*. Je reçois 100 kil. d'or à 9/10 de fin, ce qui s'exprime par les mots 210,000 francs; je rendrai 100 kil. d'or. Les contrats doivent être toujours nets : celui-ci l'est parfaitement. Ces 100 kil.

vaudront-ils plus ou moins? Peu importe; pas d'embages; tels je les ai empruntés, tels je les restituerai.

Dans le choix du métal, l'*or* est préférable. Il est, comme on l'a dit avec raison, *la monnaie des peuples riches;* aujourd'hui, le commerce du monde occidental est assez riche pour l'adopter et l'or assez abondant pour suffire à ses transactions. L'or remplit mieux encore que l'argent deux des conditions requises pour la monnaie; il a beaucoup *plus de valeur* sous un même volume et, partant, il est plus facile à transporter; il est *plus inaltérable*, et, partant, l'usure en est moindre. Enfin l'adoption de l'étalon d'or ne bannit nullement l'emploi de l'argent, tandis que l'adoption de l'étalon d'argent rend assez incommode l'emploi de l'or devenu une simple marchandise variable selon les cours du marché.

Nous disons que l'unité d'étalon n'est pas la proscription de l'autre métal : voici comment. Le métal étalon constitue la monnaie principale avec laquelle tout débiteur a le droit de s'acquitter et que dans aucun cas le créancier ne peut refuser. Mais, à côté de cette monnaie principale, il peut exister des monnaies secondaires n'ayant pas cours forcé ou n'ayant cours forcé que dans certaines limites restreintes. Par exemple, comme l'on ne peut faire des pièces d'or d'une valeur minime, on peut frapper de menues pièces d'argent et de petites pièces de cuivre ou de bronze, destinées à servir d'appoint et déterminer par une loi la somme maximum au-delà de laquelle nul ne peut être contraint de les accepter dans un payement; ces pièces sont dites *monnaies divisionnaires*. Puisqu'elles ne sont qu'un simple appoint, on conçoit que, sans manquer à la règle fondamentale de la monnaie, on puisse leur donner une *valeur réelle inférieure à leur valeur nominale* : c'est ce qui a toujours eu lieu pour les pièces de billon ou de bronze, et ce qui, en France, a lieu aujourd'hui pour les pièces d'argent au-dessous de cinq francs. On conçoit aussi pourquoi, lorsqu'elles cessent d'être un équivalent pour devenir un simple signe représentatif de la valeur, il est nécessaire de limiter la quantité qu'un débiteur peut forcer son créancier à accepter.

La seconde considération conduirait à l'étude des systèmes

monétaires des différentes nations. Il nous suffira de bien connaître celui de notre propre pays qui est, en même temps, par une convention de 1865, celui de la Belgique, de la Suisse, de l'Italie et de l'Espagne. *La France est aujourd'hui sous le régime du double étalon mitigé.* La loi du 7 germinal an XI avait décidé que l'unité monétaire serait le FRANC, pesant 5 grammes d'argent à 9/10 de fin (autrement dit contenant 4 gr. 5 d'argent fin), et que l'on frapperait des pièces d'or dont le poids était réglé sur une valeur de 15 fois 1/2 la valeur de l'argent. Les monnaies d'argent sont restées, jusqu'en 1849, le principal instrument des échanges. Depuis cette époque, l'affluence de l'or venu de Californie et d'Australie a fait passer une quantité considérable d'argent à l'étranger, et l'or est devenu le principal instrument de nos échanges. Pour empêcher la sortie des pièces divisionnaires, indispensables aux petits payements, et cependant exportées à mesure qu'elles étaient frappées, une loi, puis une convention internationale ont réglé que les pièces de 2 fr., de 1 fr., de 0 fr. 50 et de 0 fr. 20, au lieu d'être fabriquées à 900/1000 de fin, le seraient dorénavant à 835/1000, c'est-à-dire qu'elles contiendraient moins d'argent tout en conservant le même poids, afin qu'ayant une valeur réelle inférieure à leur valeur nominale, elles ne pussent être exportées sans perte ; mais la loi décida, en même temps, que l'on n'en pourrait pas faire accepter dans un payement pour une somme supérieure à 50 francs. Quant aux pièces de bronze (10, 5, 2, 1 centimes), dont la valeur réelle est à peine le tiers de la valeur nominale, on ne peut être contraint d'en accepter pour une somme supérieure à 5 francs.

Avant la révolution de 1789, on comptait en France par écus (écus de 6 livres et écus de 3 livres, ce dernier étant seul employé comme monnaie de compte), par livres, sous (1/20 de la livre), liards (1/4 du sou) et deniers (1/3 du liard).

L'Angleterre, qui a adopté l'étalon d'or, compte par livres sterling, valant 25 fr. 21, et par schillings, valant 1/20 de la livre (1 fr. 16) et subdivisés en 12 pence.

Les Etats-Unis, dont la circulation monétaire est également fondée sur l'or, comptent par dollars (5 fr. 18), et par cents ou centièmes de dollar (0 fr. 05).

La Prusse, dont la circulation monétaire est fondée sur l'argent, compte par thalers (3 fr. 71); l'Autriche, par florins (2 fr. 60).

99. La valeur des métaux précieux. *Lingots et monnaie ne sont qu'une seule et même marchandise, et il ne peut exister entre la valeur des uns et des autres que la différence des frais de fabrication de la monnaie.* Dans les pays où, comme en Angleterre, ces frais sont à la charge de l'Etat, une pièce de monnaie ne vaut ni plus ni moins qu'un lingot de même poids et de même titre. En France, où ces frais sont à la charge du porteur, et où l'on retient 6 fr. 70 pour convertir en pièces de monnaie un kilogramme d'or à 900/1000, c'est-à-dire pour fabriquer 155 pièces de 20 fr., le lingot d'un kil. à 900/1000 de fin ne peut guère descendre au-dessous de 3,100 fr. moins 6 fr. 70, ou 3,093 fr. 30. La raison en est facile à comprendre. Si la valeur du kilogramme tendait à descendre plus bas, on aurait intérêt à le porter à l'hôtel des Monnaies qui donnerait pour 1 kilog. d'or, plus 6 fr. 70, 155 pièces de 20 fr. D'un autre côté, si le lingot tendait à s'élever plus haut, seulement d'un centième et demi, aussitôt chacun fondrait sa monnaie, certain d'échanger ses 155 pièces réduites en lingot contre 156 pièces monnayées. Le niveau se maintient ainsi nécessairement de lui-même; et, si cette égalité subit quelques exceptions dont profitent les banquiers pour exporter ou pour importer, la différence, dans les pays civilisés, est toujours trop légère pour infirmer la loi que nous indiquons.

On exprime la valeur d'une marchandise quelconque par son prix : ceci vaut 4 francs; cela vaut 100 fr. Si le lendemain, je disais cela vaut 101 ou vaut 99 fr., je saurais nettement que la marchandise en question a haussé ou baissé. On ne saurait faire de même pour les métaux précieux servant de monnaie, puisque la monnaie et le métal ont toujours une valeur identique. Il faut renverser le rapport. Si la monnaie est la mesure de toutes les marchandises, toutes les marchandises peuvent être prises pour mesure de la monnaie. Nous disons toutes, ou du moins beaucoup. En effet, si l'on n'en prenait qu'une, on n'en pourrait rien

conclure. Le blé valait 22 fr. l'hectolitre l'an dernier; il vaut 25 fr. : est-ce le blé qui a haussé, est-ce la monnaie qui a baissé? Mais, si le prix de toutes ou de la plupart des marchandises a haussé d'un dixième, on n'en conclura pas que la valeur de toutes les marchandises est en hausse; car la valeur n'étant qu'un rapport, une hausse ou une baisse de toutes les valeurs est un non-sens ; mais on en conclura que la valeur des métaux précieux, c'est-à-dire le rapport d'une marchandise à toutes les autres, a baissé dans la même proportion. Ainsi, l'on juge de la valeur des métaux précieux d'une manière en apparence tout opposée à celle dont on juge de la valeur des marchandises. *Plus le prix des marchandises est élevé*, c'est-à-dire plus il faut donner d'or ou d'argent pour se les procurer, *moins les métaux précieux ont de valeur;* et réciproquement, *moins le prix des marchandises est élevé, plus les métaux précieux ont de valeur.*

Qu'est-ce qui détermine et, par suite, qu'est-ce qui fait varier cette valeur? L'offre et la demande; l'offre d'abord, qui détermine la demande (voir § 18) et qui est elle-même déterminée par la quantité existant en circulation et limitée par le coût de production de nouvelles quantités de métaux. Si la quantité des métaux précieux en circulation venait à doubler, en supposant que l'activité commerciale du monde fût demeurée la même, les métaux perdraient moitié de leur valeur; si la découverte de procédés plus économiques ou de mines plus riches permettait d'extraire le kil. d'or fin avec une dépense de 2,500 fr., les capitaux et les travailleurs se porteraient avec empressement vers cette industrie lucrative, et il s'ensuivrait une abondance de produits qui ferait baisser la valeur. Mais l'activité commerciale n'est pas une quantité immuable; il y a, selon les temps, plus ou moins de salaires à payer, de produits à échanger; les mêmes produits peuvent passer dans un plus ou moins grand nombre de mains et la transmission peut être plus ou moins rapide (voir § 110); ce sont là les éléments qui constituent la demande; et il est évident que si cette demande avait doublé pendant que doublait l'offre, la valeur des métaux demeurerait la même, que si cette demande avait triplé, la valeur des métaux serait en hausse.

Des variations de ce genre se sont produites dans l'un et dans l'autre sens, *plus souvent dans le sens de la baisse des métaux précieux*, qui rencontrent, de nos jours dans les échanges, comme nous l'indiquerons plus loin, la concurrence des instruments de crédit. Dans l'antiquité et dans le moyen âge, le marché n'était alimenté que par les mines d'Europe; les métaux précieux étaient bien moins abondants que dans les temps modernes; mais le commerce était beaucoup plus restreint; et, comme les communications entre les deux contrées étaient plus rares, le niveau de la valeur des métaux était et restait très-différent dans diverses contrées. Il s'abaissa durant les premiers siècles de l'Empire romain; il se releva au IVe siècle et surtout durant la période des invasions, parce que la crainte des barbares faisait enfouir les trésors et arrêtait l'exploitation des mines; il tendit de nouveau vers la baisse à la suite des croisades, parce que si le commerce reprenait son essor, des exploitations minières, commencées ou reprises en Espagne, en Allemagne, en Hongrie, approvisionnaient mieux le marché. Il se relevait encore au XVe siècle, par suite d'un commerce plus actif coïncidant avec un état stationnaire des mines, lorsque Christophe Colomb découvrit l'Amérique.

Les Espagnols trouvèrent au Mexique et au Pérou des mines dont la richesse dépassait de beaucoup tout ce qu'avaient connu l'antiquité et le moyen âge. On estime approximativement la production annuelle d'argent en Europe, vers 1500, à 9000 kilogrammes; la seule mine du Potose en donna, pendant quelque temps, plus de 200,000 par an. Il s'ensuivit, comme le remarquaient avec chagrin les contemporains, « une *cherté excessive de toutes choses*, » c'est-à-dire une grande et rapide dépréciation des métaux précieux : à Paris, l'hectolitre de froment qui valait environ 10 grammes d'argent fin à la fin du XVe siècle, était payé plus de 80 grammes dans la première moitié du XVIIe. La *révolution monétaire du* XVIe *siècle* est la plus grave et la plus générale dont l'histoire fasse mention.

En même temps, le rapport de l'or à l'argent se modifiait. Il avait été environ de 1 à 12; mais les mines d'Amérique étant surtout des mines d'argent, il ne tarda pas à être de 1 à 15.

Vers 1848, la production annuelle était d'environ 220 millions de francs. A cette époque, la découverte de paillettes d'or dans le lit d'une petite rivière de la Californie amena à reconnaître l'existence de vastes terrains d'alluvion contenant en abondance le précieux métal. Aussitôt, de toutes les parties du monde affluèrent des émigrants qui fouillèrent les « placers, » et l'or, extrait par eux, arriva sur les marchés d'Amérique et d'Europe. L'Australie, stimulée par l'exemple, ne tarda pas à s'apercevoir qu'elle possédait des placers non moins riches, et elle se mit, vers 1851, à les creuser, pendant que la Russie, de son côté, imprimait une activité plus grande à ses exploitations de l'Oural et de la Sibérie. Aujourd'hui, la production annuelle des métaux précieux dépasse 900 millions, et la masse d'or et d'argent existant dans le monde occidental (Europe, côtes de la Méditerranée et Amérique) qui était estimée à 31 milliards en 1848, doit être portée aujourd'hui à plus de 45 milliards, dont moitié à peu près en or et moitié en argent. Comme conséquence, *la valeur des métaux précieux s'est abaissée depuis* 1848. Elle se serait abaissée beaucoup plus, sans les développements que, pour diverses causes, le commerce a pris durant cette période. C'est ainsi qu'au XVIe siècle, l'Amérique, en ouvrant au trafic un vaste débouché, a elle-même modéré la chute des métaux qu'elle causait par ses mines.

De ceci, il résulte que si l'on embrasse une *courte période* (or, tous les échanges, dans l'acception que nous donnons ici à ce terme, se font dans une courte période), *la monnaie est la mesure des valeurs la plus exacte.* Si l'on embrasse une *longue période*, c'est-à-dire une période historique de plusieurs siècles, les métaux précieux deviennent une *mesure tout à fait inexacte*, et il faut leur préférer soit la *journée d'un ouvrier ordinaire*, soit le prix d'un objet de consommation très-générale, principalement le *prix du blé*, ou, mieux encore, se faire un terme de comparaison à l'aide de la valeur combinée du travail et des denrées.

100. La nature du crédit. — Si la monnaie est le seul dénominateur commun, elle ne facilite pas seule les échanges ;

dans cette dernière fonction, elle a pour auxiliaire le CRÉDIT que nous avons déjà dit (voir § 21) être l'échange d'une réalité actuelle, c'est-à-dire d'une richesse existant actuellement sous forme de monnaie, de marchandise ou de valeur quelconque, contre une probabilité future, c'est-à-dire contre le remboursement, à une époque ultérieure et si le débiteur est solvable, de la richesse prêtée et des intérêts du prêt. Etudions la nature de cet instrument, en prenant d'abord le cas le plus simple.

Vous êtes ouvrier, et vous avez besoin de pain ; mais vous n'avez pas d'argent, parce que vous avez déjà dépensé la paye de la dernière quinzaine et qu'il vous faut attendre encore huit jours la paye prochaine. Vous venez chez moi qui suis boulanger; vous m'exposez votre situation, et je vous donne un pain dont vous me promettez de me rendre la valeur dans huit jours. Ou plutôt, vous ne m'exposez ni ne me promettez rien ; vous venez simplement prendre votre pain; j'ai l'habitude de vous le donner chaque jour; vous avez l'habitude de me payer chaque quinzaine, et j'en use de même avec toutes celles de mes pratiques en qui j'ai confiance : c'est un contrat tacite qui est avantageux à tous, puisqu'il permet, à vous de manger sans argent, à moi de vendre un pain qui aurait peut-être inutilement attendu dans ma boutique un autre consommateur. Voilà le phénomène du crédit sous sa forme la plus simple. C'est ce qu'on appelle « faire crédit, » et « acheter à crédit : » le langage ordinaire est ici d'accord avec le langage de la science.

Que s'est-il passé ? J'ai eu CONFIANCE dans la probité de mon acheteur : voilà le *principe*. Je lui ai livré ma marchandise sans en exiger immédiatement le payement, c'est-à-dire je lui ai fait AVANCE de la valeur de cette marchandise : voilà le *fait*. Ma marchandise, qu'il n'aurait pu acheter au comptant que dans huit jours, est entrée plus tôt dans la CIRCULATION : voilà le *résultat*. Si j'avais pensé que vous ne fussiez pas assez honnête ou assez riche pour me payer mon pain, si même je n'avais pas trouvé quelque avantage à me défaire promptement de ma marchandise, je n'aurais peut-être pas agi ainsi ; la confiance et la circulation jouent donc un grand rôle dans le crédit; mais le

crédit, considéré en lui-même, a été simplement une manière de prêt, une *permission de consommer ou d'utiliser une certaine valeur appartenant à autrui sans que le consommateur ait donné dans le même temps une valeur égale.* S'il avait donné cette valeur égale, l'échange eût été parfait : l'acte de crédit n'est qu'un échange inachevé.

Toutes les autres formes du crédit ne sont que des variations plus ou moins compliquées de ce phénomène et peuvent toujours se ramener à un contrat semblable à celui du boulanger avec l'ouvrier. Qu'au lieu d'un pain, il s'agisse d'un habit, de dix balles de café, de vingt pièces d'étoffes, d'un fonds de commerce, de 100,000 fr., d'un travail personnel ou d'une marchandise quelconque, il n'y a pas moins toujours un vendeur qui livre une certaine valeur sans recevoir immédiatement en échange une valeur équivalente, et un acheteur qui reçoit cette valeur en s'engageant, moralement ou par écrit, à rembourser la dette qu'il contracte. Dans toute opération de crédit, il y a, d'une part, un *vendeur*, lequel est *prêteur* ou créancier, d'autre part, un *acheteur*, lequel est *emprunteur* ou débiteur; et entre eux deux, une marchandise que le premier avance au second parce qu'il a confiance en lui.

Quand mon tailleur m'apporte, dans le cours de l'année, des vêtements que je ne lui payerai qu'au mois de décembre, il me fait crédit, c'est-à-dire qu'il me fait l'avance de son travail et de sa marchandise ; quand, au mois de janvier, son fournisseur lui a vendu dix pièces de soieries et a tiré sur lui une lettre de change payable en avril, il lui a fait crédit à lui-même, c'est-à-dire qu'il lui a fait pour trois mois l'avance de la valeur de ses soieries. Si mon tailleur vient à vendre son fonds 80,000 fr., payables en trois ans, il fait crédit à son successeur; car il lui avance la totalité de la valeur du fonds pendant la première année, les deux tiers pendant la seconde, et le tiers pendant la troisième. Si le successeur emprunte 100,000 fr., et qu'il signe à son prêteur des billets à ordre, il use encore du crédit, et il jouit d'une avance de 100,000 fr. pendant un certain temps, puisqu'il ne sera tenu de rembourser qu'aux échéances fixées par les billets. Au fond de tout crédit, il y a donc une avance, et c'est l'avance

même qui constitue le phénomène du crédit : avance sur promesse implicite de remboursement dans les rapports du tailleur avec son client, avance sur promesse écrite dans les autres cas. Quand l'ouvrier reçoit au bout de la quinzaine le prix de son travail de deux semaines, quand le propriétaire touche au terme le loyer d'un logement dont jouit depuis trois mois le locataire, n'y a-t-il pas encore avance et crédit? ce n'est plus, il est vrai, une avance de produits ou de marchandises, c'est une avance de travail ou de services : mais comme, au fond, tout est service, on doit dire d'une manière générale, que LE CRÉDIT EST UNE AVANCE DE SERVICES.

On emploie ce mot dans un sens un peu différent, quand on parle du crédit public ou d'un homme qui a du crédit ; on veut désigner non plus l'avance elle-même, mais la faculté qu'a un Etat ou un particulier de se procurer des avances de services; c'est là, du reste, plutôt une question de grammaire que d'économie politique.

Pour qu'il y ait avance de services, il faut nécessairement qu'il y ait d'abord des services produits, une richesse réelle ; on ne prête pas le néant. Si le tailleur n'avait pas eu d'habits, il n'aurait pas pu m'en fournir à crédit. Il en est de même du marchand de soieries, du bailleur de fonds, de l'ouvrier ; s'ils n'avaient pas possédé, l'un des pièces d'étoffes, l'autre de l'argent, le troisième du travail, tous enfin quelque valeur réelle et échangeable, il ne leur eût pas été plus possible de vendre à crédit qu'au comptant. Cette observation est si simple qu'elle paraît puérile ; et pourtant elle conduit à une vérité très-importante et parfois méconnue : c'est que *le crédit doit toujours reposer sur une valeur réelle;* et conséquemment à cette autre vérité capitale : *le crédit est par lui-même* UN DÉPLACEMENT *et* NON UNE CRÉATION *de capitaux*.

La quantité de valeurs que chacun possède est donc la limite du crédit qu'il peut accorder, et, de plus, on n'accorde de crédit qu'à ceux qui ont assez de moralité pour inspirer confiance ou qui possèdent assez eux-mêmes pour présenter une garantie. Aussi, dans une nation pauvre, y a-t-il peu de crédit, parce qu'il y a peu de gens capables de le donner et peu de gens jugés dignes de le

recevoir ; au contraire, dans une nation riche, le crédit est d'un usage très-fréquent et devient une des plus importantes questions de l'économie commerciale. Mais, quelque riche que soit cette nation, le crédit, en supposant que les nations étrangères n'interviennent pas dans ses affaires, ne peut jamais y être plus grand que la masse de ses richesses, et il ne peut s'accroître que par suite d'un accroissement proportionnel de la production ; car, encore une fois, il faut que la richesse soit créée pour qu'elle puisse être déplacée et prêtée.

Le crédit n'en exerce pas moins une très-grande influence sur la création des richesses et, par suite, sur la formation du capital.

Voici un homme qui est actif, intelligent, laborieux, mais qui, faute d'argent, est resté longtemps ouvrier serrurier, et qui gagnait à peine avec ses deux bras de quoi suffire à son entretien journalier. Je lui ai prêté 3,000 fr., à l'aide desquels il a pu louer une petite boutique, faire construire une forge, acheter des outils, du charbon, du fer, et travailler pour son propre compte. Comme il est adroit, les pratiques ne lui ont fait défaut. Sur ces 3,000 fr., deux mille seulement avaient servi aux frais de premier établissement ; mille avaient été employés à acheter du fer qui, sous son marteau, s'est converti en serrures et en une foule d'objet divers valant plus de 5,000 fr. ; avec ces 5,000 fr., il a encore acheté du fer dont la valeur, grâce à son industrie, a quintuplé, si bien, qu'au bout de trois ans, ce brave serrurier m'avait remboursé mes 3,000 fr., et qu'il possédait déjà une boutique bien achalandée, un petit capital et l'espoir d'arriver à la fortune. Une avance de 3,000 fr. pendant trois ans avait opéré ce changement, tiré un homme de la misère, et enrichi la société de toute la valeur que son travail avait ajoutée à la matière première : c'est là un miracle dû à la puissance du crédit.

Un homme avait acheté un champ de quelques arpents qui valait à peine 1,000 fr., parce que l'ancien propriétaire, faute d'argent, l'avait laissé en friche. Cet homme était riche. Il confia ce champ à un pauvre hère de village, et lui fournit des bœufs, une charrue, des moutons, des semences. A l'aide de ces instruments de travail, le métayer cultiva ; la terre, qui par elle-

même était fertile, répondit à ses soins; au bout de dix ans, le pauvre hère, qui n'avait pas un sou vaillant, était devenu un villageois fort aisé; son bétail avait doublé, et le champ lui-même, retourné et fumé, aurait valu plus de 4,000 fr. si le propriétaire avait voulu le vendre. Voilà encore un miracle du crédit.

Les exemples de ce genre sont infinis. Interrogez les hommes que vous rencontrez dans la société; presque tous vous diront qu'au début de leur carrière ils ont eu recours à des capitaux empruntés et que c'est le crédit qui leur a permis de former leurs premières entreprises. En saurait-il être autretrement? L'homme ne peut rien sans avoir un capital, c'est-à-dire des instruments de travail, et comment aurait-il pu amasser un capital avant d'avoir rien fait? Sans le crédit, il n'y a guère que ceux auxquels leurs parents auraient laissé quelque fortune qui seraient capables d'exercer une industrie ou un commerce quelconques. Que d'intelligences, que de facultés diverses et précieuses ne demeureraient pas stériles? et combien la société tout entière ne serait-elle pas plus pauvre sans l'influence bienfaisante de ce crédit, c'est-à-dire sans ce déplacement du *capital qui est venu s'associer au travail.*

D'ailleurs, ce n'est pas seulement au début de la carrière, c'est dans toutes les branches et à tous les degrés de l'activité industrielle qu'elle se fait sentir. Un négociant, déjà riche, a un capital de 100,000 fr., en marchandises. Supposez que le crédit n'existe pas. Il ne pourra renouveler son assortiment de marchandises que lorsqu'il aura vendu celles qu'il possède, et il ne les vendra qu'argent comptant. Bien des acheteurs, qui se seraient présentés immédiatement sans cette condition, sont obligés d'attendre cinq et six mois jusqu'à ce qu'on leur ait acheté à eux-mêmes et payé leurs produits. Ce n'est qu'au bout d'un an que le négociant aura vendu ses 100,000 fr., et que, rachetant de nouvelles marchandises au fur et à mesure de chaque vente, il aura entièrement renouvelé son assortiment. Les marchandises qui sont restées longtemps en magasin auront pu se détériorer; et, si ce négociant fait un bénéfice net de 15 p. 0/0, il n'aura gagné que 15,000 fr. Supposez maintenant que le crédit existe, ce même négociant voit affluer chez lui les acheteurs, et il

leur livre aussitôt ses marchandises, sur une simple promesse d'en rembourser la valeur trois mois après. Lui-même va trouver ses fournisseurs; il remplit les vides de son magasin, sans bourse délier, mais en s'engageant seulement à payer dans trois mois, et il paye en effet avec l'argent que lui donnent à l'échéance ses acheteurs. Il se trouve ainsi avoir vendu en trois mois ce qu'il n'aurait vendu, sans l'intervention du crédit, qu'en un an ; il renouvelle quatre fois dans la même année ses opérations; les marchandises n'ont pas le temps d'être avariées ni de passer de mode ; il peut se contenter d'un bénéfice de 10 p. 0/0 ; les acheteurs payent moins cher, et lui-même gagne 40,000 fr. au lieu de 15,000. Appliqué à tous les industriels, à tous les négociants d'une nation, qui par un enchaînement semblable, se font des avances et en reçoivent mutuellement les uns des autres, le crédit anime la production ; il triple et quadruple l'effet des forces actives de la société, et on ne saurait trop l'encourager, non-seulement pour procurer le bien-être à ceux qui ne l'ont pas, mais encore pour donner de nouvelles forces à ceux qui ont déjà acquis l'aisance et pour accroître la masse des richesses. Disons que, si le crédit, à proprement parler, ne crée rien et est un simple déplacement de capitaux, néanmoins, en portant le capital à l'endroit même où il doit être le plus utilement employé, en fournissant au travail des instruments, en rendant actif ce qui était immobile, fécond ce qui était stérile, *ce simple déplacement* apporte une modification profonde dans l'économie de la société, *rend la production beaucoup plus active* et permet à l'industrie de créer, dans le même temps, une masse de richesses plus considérable. Il ne faut jamais perdre de vue l'un ou l'autre des deux aspects de la question, et c'est en l'envisageant dans son ensemble que l'on conclura que *le crédit est une* AVANCE DE SERVICES, *consistant en travail actuel ou en produits antérieurement créés, déterminée par la* CONFIANCE, *produisant une* CIRCULATION *plus rapide, et, par suite, une* AUGMENTATION DE LA RICHESSE.

101. Les principaux modes de crédit. — Le crédit se présente presque aussi souvent sous forme d'une avance de travail

que sous forme d'une avance de marchandises. En effet, tous les produits qui sont donnés à crédit par le marchand ont été auparavant fabriqués à crédit par les ouvriers dont on n'a pas payé heure par heure, ni même jour par jour les services. Arrêtez un vendredi soir le compte général de la production en France. Les sept millions d'ouvriers et d'ouvrières qu'emploient les arts et métiers et l'industrie manufacturière, ont fait à leurs patrons l'avance d'environ cinq jours de travail, soit à 2 fr. en moyenne, 70 millions de francs; les quinze millions d'ouvriers de ferme et de cultivateurs salariés qu'on ne paye le plus souvent qu'une fois par mois, ont fait une avance au moins égale ; le crédit du travail, sans parler même du traitement des commis et des employés, roule ainsi à la fin de chaque semaine sur un fonds d'environ 150 millions ; néanmoins, comme il ne se traduit d'ordinaire par aucun contrat écrit, il passe presque inaperçu.

Quand on parle de crédit, on entend presque toujours une *avance de marchandises* ou de choses ; de plus, comme les marchandises s'évaluent à l'aide de la monnaie, c'est en monnaie, autrement dit en espèces sonnantes, que le contrat de crédit est stipulé et que se fait le remboursement du service avancé, c'est-à-dire que l'échange, demeuré imparfait et comme suspendu, se complète par la livraison de la contre-valeur métallique promise par le débiteur.

Les contrats de crédit, presque toujours stipulés en argent, ne se distinguent donc pas par la nature de la marchandise fournie, mais par la nature des garanties que donne l'emprunteur pour inspirer confiance. On peut diviser ces contrats en quatre catégories :

1° Le crédit simple ou *prêt direct* a dû être la forme primitive des avances de services que les hommes se sont faites les uns aux autres. Le sauvage qui a été plus heureux à la chasse que son compagnon, lui prête pour vivre quelques pièces de gibier que celui-ci s'engage à rendre à la campagne prochaine; le cultivateur qui ne consomme pas tout son blé, en cède une partie à son voisin pauvre pour faire ses semailles, et le voisin promet de rendre avec usure, à la moisson, la valeur prêtée : rien de plus simple qu'un pareil contrat. C'est encore aujourd'hui une forme

ordinaire des relations de prêteur à emprunteur; c'est aussi une de celles que l'on remarque le moins, parce qu'elle est passée dans les habitudes journalières de la vie. Les avances que l'ouvrier fait à son patron, les marchandises que le boucher, le boulanger, l'épicier, fournissent au client qui ne les payera que dans huit ou quinze jours, les vêtements que le tailleur et la couturière livrent à crédit, sont des espèces de prêts directs. Aucun engagement écrit ne lie les deux parties; les livres du vendeur sont le plus souvent l'unique preuve de la créance : aussi ce genre de crédit repose-t-il presque uniquement sur la confiance. Il est de la nature du crédit qu'on appelle *personnel*, parce qu'*il a pour fondement l'opinion qu'on a de la personne qui emprunte* beaucoup plus que les valeurs réelles que l'emprunteur pourrait fournir comme garantie, ou la valeur particulière que donne le prêteur. En effet, les marchandises ainsi livrées sont souvent consommées sans produire d'une manière directe de nouvelles marchandises qui répondent du payement. Quand je vends à un cabaretier un tonneau de vin, je dois penser qu'il ne le vendra à son tour au détail qu'avec profit, et que la valeur de chacune des bouteilles qui sortiront de sa cave se retrouvera en argent dans sa caisse, ou sous une autre forme dans son magasin : il y a là une certaine garantie. Mais, quand je livre le même tonneau de vin à un individu qui le consommera pour son propre usage, que sera devenue la valeur de ma marchandise, si je ne viens toucher le montant de ma facture que six mois après, lorsque tout le vin aura été bu? Je n'ai plus d'autre garantie que la moralité de l'acheteur, et le crédit est tout personnel.

Malgré les risques auxquels il expose, ce crédit offre tant de commodités qu'il est d'un usage continuel et qu'il serait presque impossible de le bannir d'une société civilisée. Comment vivrait-on, s'il fallait avoir toujours la bourse à la main, payer chaque service au moment même où il est rendu, régler heure par heure et presque minute par minute le salaire de ses ouvriers et de ses domestiques, et si l'on ne pouvait pas même prendre un abonnement de bain, parce que c'est payer un service qu'on n'a pas encore reçu?

Il y a pourtant une forme de crédit qui n'est pas sans danger et dont on doit bien se garder d'abuser : je veux parler des avances journalières que le marchand au détail fait à son client. Sans doute, elles sont une commodité, elles sont même presque une nécessité de la vie ; il est vrai, de plus, qu'elles n'ont pas d'inconvénients tant qu'elles ne prennent pas un autre caractère, et que l'acheteur ne paye pas sur-le-champ chacun des objets qu'il achète uniquement parce qu'il lui est plus commode de les payer, un peu plus tard, tous ensemble. Mais il en est tout autrement, quand il ne les paye pas, parce qu'il serait dans l'impossibilité de les payer. *Les petits crédits ruinent les petites gens*, dit-on. Le mot est juste. Celui qui est pauvre est sans cesse sollicité par le désir de se procurer les jouissances dont il est privé ; quand le crédit les lui offre, il s'empresse le plus souvent d'accepter, sans s'inquiéter du lendemain. Le lendemain arrive, il faut payer, et il ne le peut pas ; il est endetté, et il ne se libère que par de nouvelles dettes ou par les plus tristes privations. Cette leçon ne lui profite guère toutefois, et la facilité de jouissances qu'on obtient sans bourse délier est un appât auquel il résiste rarement. Que d'exemples à l'appui ne pourrait-on pas citer dans la classe ouvrière ? Il y a des gens qui spéculent sur cette faiblesse : les uns hébergeant assez mal, mais à crédit, pendant des mois entiers, des ouvriers qui se croient plus riches parce qu'ils peuvent consacrer tout leur salaire à leur entretien ou à leurs plaisirs, les autres vendant des meubles ou des vêtements deux fois plus cher qu'ils ne valent, mais se contentant d'en exiger le payement par petite portion, de mois en mois. Payer comptant est pour la plupart des ouvriers le seul moyen sûr de régler la dépense sur le revenu ; si un pareil système leur impose par moment quelque légère privation, il est certain qu'il leur épargne en même temps, dans un avenir prochain, d'autres privations plus longues et plus sérieuses.

2° *Le prêt sur gage* forme la seconde catégorie des contrats de crédit. Celle-ci diffère radicalement de la précédente. Dans la première, le crédit est personnel ; dans la seconde, au contraire, il est *réel*, c'est-à-dire qu'*il a pour garantie une valeur réelle*. J'ai chez moi cinquante pièces de drap ; mais, par suite de

quelque circonstance extraordinaire, mon drap ne se vend pas; je n'ai pas d'argent et je dois dans quelques jours payer mon loyer. Je vais chez un capitaliste qui consent à me prêter 1,000 fr., mais à condition que je dépose chez lui, comme gage, vingt pièces qui valent à peu près le double et qu'il ne me rendra que lorsque j'aurai remboursé ma dette : voilà le prêt sur gage. Ce qui le distingue des autres, c'est que les prêteurs gardent entre leurs mains, comme garantie, une valeur au moins égale à celle qu'ils fournissent. Il ne les expose à aucun risque; mais, aussi, il est loin de favoriser autant que les autres la circulation, puisqu'il ne met en mouvement la valeur prêtée qu'en frappant le gage d'immobilité. C'est donc une forme très-imparfaite. Elle est née du défaut de confiance, et on la trouve le plus fréquemment usitée aux époques et dans les circonstances où la confiance manque. Les Juifs, dont les lois, au moyen âge, entravaient plus qu'elles ne protégeaient les opérations commerciales, prêtaient presque toujours sur gage. Les usuriers prêtent sur gage. Encore aujourd'hui, dans les temps de révolution et de crise industrielle, les prêts sur gage se multiplient. Quand la confiance règne et que le commeree est prospère, les négociants trouvent à placer aisément leurs produits et ne songent guère à les mettre en gage pour en obtenir le prêt d'une somme bien inférieure au prix de vente, si ce n'est dans l'intérêt de certaines spéculations hasardées et peu dignes d'encouragement. Aussi ce genre de prêt est-il alors très-restreint. Les monts-de-piété, qui sont de véritables établissements de prêt sur gage, ne s'adressent le plus souvent qu'à la classe pauvre.

3° Le *crédit* ou *prêt hypothécaire* est une variété du prêt sur gage. Comme lui, *il appartient à la classe des crédits réels;* mais il en diffère, d'abord parce que le gage, au lieu d'être une marchandise quelconque, est toujours un immeuble, terre, maison, ou tout autre bien devenu immeuble par destination; ensuite, parce qu'au lieu d'être immobilisé, à titre de garantie, entre les mains du prêteur, *le gage reste dans la possession de l'emprunteur, qui peut le faire fructifier.* La raison de cette dernière différence est facile à comprendre. Lorsque le gage est un meuble, l'emprunteur pourrait très-bien l'aliéner ou le détruire,

s'il en conservait la jouissance ; lorsque c'est un immeuble, il ne le peut pas, et le prêteur est toujours sûr de retrouver la garantie de sa créance. Les avantages ne sont pas moins faciles à saisir ; le prêt sur gage immobilise la marchandise, au lieu de la faire circuler, et la rend en quelque sorte stérile ; le prêt hypothécaire fait circuler la richesse, en fournissant à l'emprunteur les capitaux dont il avait besoin, sans, pour cela, stériliser la terre, le propriétaire continuant à en jouir, pouvant même l'aliéner, pourvu que l'immeuble réponde de la dette entre les mains de son nouveau possesseur. Ce genre de crédit, qui est restreint par la nature de son emploi et par certaines difficultés légales, convient plus aux agriculteurs et aux propriétaires qu'à l'industrie en général.

4° Le prêt direct est un crédit personnel ; le prêt sur gage et sur hypothèque est un crédit réel. Le *crédit commercial* tient de la nature de l'un et de l'autre, et il est, par sa nature propre, supérieur à tous les autres. Le crédit commercial *est le résultat d'une opération de commerce, de la vente d'une marchandise, faite par un négociant à un autre négociant*, non plus, par conséquent, en vue d'une consommation improductive, mais en vue d'une seconde vente, ou d'une consommation reproductive : c'est le cas du cabaretier que nous citions tout à l'heure. Ce crédit donne plus de sécurité aux prêteurs que le crédit simple, puisqu'il repose sur une valeur réelle, et que l'emprunteur livrera cette valeur en échange d'une autre valeur plus grande ou au moins égale, dont il restera nanti. Il procure plus d'avantages aux emprunteurs que le crédit sur gage, parce qu'il n'immobilise pas une partie de leur fortune pour dégager l'autre. Il n'entraîne pas, pour le recouvrement de la créance, les mêmes lenteurs que le crédit hypothécaire ; si le payement n'a pas lieu à l'échéance, le créancier est immédiatement autorisé à saisir les biens mobiliers du débiteur ; et le débiteur qui connaît cette prompte rigueur de la loi, s'expose rarement à ses coups : de là l'exactitude d'une part, et la confiance de l'autre. Aussi est-ce sous cette forme que le crédit est véritablement *un instrument d'échange* et qu'il concourt le plus avec la monnaie à la circulation.

102. Les effets de commerce. Le crédit commercial se présente lui-même sous plusieures formes qui sont les diverses espèces d'*effets de commerce* et qu'il est bon d'examiner.

1° Je suis fabricant de toiles au Mans et vous êtes marchand de nouveautés à Paris. Vous venez m'acheter, pour 1,000 fr., vingt pièces de toile, et, comme vous n'avez pas d'argent comptant, vous me donnez un *billet simple* à peu près conçu en ces termes : « A quatre-vingt-dix jours de date, je payerai à M. Pierre la somme de mille francs, valeur reçue en marchandises. » Première forme du crédit commercial. Cette forme a un grand inconvénient qui fait qu'elle est peu usitée ; elle immobilise un des deux termes de l'échange. Voilà bien mes vingt pièces parties; vous les vendrez à d'autres qui les revendront à leur tour, et elles circuleront. Mais votre promesse de payement ne circulera pas ; il n'y a que moi qui sois M. Pierre, et comme c'est à moi seul que vous avez promis de payer, il faut que, pendant quatre-vingt-dix jours, je garde cette promesse, stérile, dans mon portefeuille.

2° Vous auriez pu écrire sur le billet : « A quatre-vingt-dix jours de date, je payerai au porteur la somme de mille francs. » Seconde forme, celle du *billet au porteur* qui est aussi d'un usage peu fréquent, parce qu'elle a des inconvénients. Il est vrai que votre promesse peut maintenant circuler en toute liberté, que je ne suis pas obligé de la garder dans mon portefeuille, que, dès le lendemain du jour où vous l'avez signée, je puis la transmettre au filateur auquel je dois 1,000 fr., et qui la transmettra peut-être à son tour à son mécanicien, jusqu'à ce qu'enfin elle vous revienne au quatre-vingt-dixième jour, apportée sans doute par une personne que ni moi ni vous ne connaîtrons. Mais ce billet au porteur peut être perdu ou dérobé, et celui qui l'aurait trouvé ou volé pourrait venir en exiger le remboursement à l'échéance tout comme s'il en était le légitime propriétaire : premier inconvénient. J'ai accepté votre billet parce que j'ai confiance en vous; mais qui me répond que le filateur, qui ne vous connaît peut-être pas, aura la même confiance ? S'il l'a, le mécanicien et les personnes qui ne connaissent ni vous ni moi, ne l'auront certainement pas; ils refuseront une pro-

messe de payement qui, pour eux, n'offrira aucune garantie. Si donc le billet sort de mon portefeuille, il s'arrêtera entre les mains de la seconde ou de la troisième personne qui l'aura accepté : second inconvénient plus grave, qui empêcherait la circulation d'un des deux termes de l'échange.

3° Il faut trouver à la fois le moyen de faire circuler votre promesse, et d'inspirer à tous ceux à qui on pourrait l'offrir la confiance d'un remboursement à peu près certain. C'est ce que vous obtiendrez en écrivant sur le billet : « A quatre-vingt-dix jours de date, je payerai à M. Pierre ou à son ordre la somme de mille francs.... » Troisième forme qui, à l'aide de ces petits mots : « à son ordre, » lève toutes les difficultés et constitue le *billet à ordre*. En effet, si je veux payer mon filateur, il me suffira d'écrire au dos du billet : « Payez à l'ordre de M. Jacques, filateur, » et de signer. Vous vous êtes engagé à payer suivant l'ordre que je vous donnerais. Eh bien ! l'ordre que je vous donne est de payer ainsi qu'il conviendra à M. Jacques auquel je transmets tous mes droits ; et comme, entre autres droits, je lui ai transmis celui de vous donner ses ordres pour le payement, il peut passer le billet à son mécanicien, en mettant : « Payez à l'ordre de M. Paul, mécanicien, » et votre promesse circule ainsi de main en main, transmise par des ordres successifs qu'on appelle *endossements*. Il n'y a plus à craindre désormais que le billet s'égare, puisque vous ne devez le payer que sur l'ordre de la personne nommée par le dernier endosseur. Il n'y a pas non plus lieu de se défier. La loi veut que chacune des personnes qui mettent leur signature au dos d'un billet à ordre réponde du payement, si à l'échéance le souscripteur ne l'acquitte pas ; et la loi est juste. Car *il ne faut pas perdre de vue que le papier n'est pas un payement réel, mais une promesse ;* les endosseurs n'ont donc transmis successivement à leurs créanciers qu'une promesse ; si la promesse ne se réalise pas, ils n'en restent pas moins débiteurs, et il est naturel qu'ils soient tenus d'acquitter leur dette. Il s'ensuit que, quel qu'ait été le souscripteur, on n'a besoin que de s'inquiéter de la solvabilité de la personne qui transmet immédiatement l'effet, solvabilité dont on ne doute pas plus en général que je n'ai douté de la vôtre, puisqu'il y a une

opération commerciale et une valeur réelle sous chacune de ces transmissions. Plus un billet au porteur s'éloigne de sa source, plus il devient inconnu et moins il inspire de confiance; plus un billet à ordre circule, plus il reçoit d'endossements, autrement dit de cautions du payement, et plus il a de solidité. Cette troisième forme du crédit commercial, qui permet aux deux termes de l'échange de circuler aussi facilement l'un que l'autre avant que l'échange n'ait été rendu complet par le payement définitif, atteint pleinement le but que se propose tout crédit; elle est par cette raison même d'un usage très-fréquent dans le commerce.

4° On a imaginé une forme non moins usitée. En règle générale, un débiteur n'a jamais hâte de payer ses dettes, ni de substituer au crédit simple le crédit commercial par lequel il engage sa signature et s'expose à voir saisir ses biens, s'il ne s'acquitte pas à l'échéance; aussi ne s'empresse-t-il guère de signer à son créancier des billets à ordre. De plus, il arrive souvent, comme dans l'exemple que j'ai employé, que vendeur et acheteur ne demeurent pas dans le même lieu ; le billet à ordre devient incommode parce que le vendeur ne peut pas l'exiger de la main à la main, et que l'acheteur peut le faire attendre longtemps. D'ailleurs, l'acheteur peut croire de bonne foi que son vendeur n'a pas besoin d'argent; n'est-il pas naturel que celui qui désire être payé réclame le payement et le réclame au moment même où ce payement lui est nécessaire? On peut épargner ainsi des avances inutiles et du temps qui est toujours précieux. Or, quand le vendeur a-t-il besoin d'être payé? Évidemment, c'est au moment où il a lui-même une dette à payer.

Je suppose que vous ne m'ayez pas souscrit d'effet quand je vous ai livré mes toiles, et que, le lendemain, mon fournisseur, en m'apportant pour 1,000 francs de fils, me demande immédiatement son payement, ou plutôt, ce qu'on appelle en terme de commerce, un *règlement*. Je lui remets un billet à peu près conçu en ces termes : « A quatre-vingt-dix jours de date, veuillez payer par la présente de change, à l'ordre de M. Jacques, filateur, la somme de mille francs, valeur reçue en marchandises ; » je signe et je date. Ce billet vous est adressé et je mets au bas,

comme je mettrais sur l'enveloppe d'une lettre : « A M. Charles, marchand de nouveautés, 13, rue du Temple, à Paris. » C'est la quatrième forme du crédit commercial, qui est la plus commode, la plus usitée de toutes, et qu'on appelle la *traite* ou la *lettre de change*.

La lettre de change est l'inverse du billet à ordre ; par celui-ci, c'est l'emprunteur qui promet de payer ; par celle-là, c'est le prêteur qui ordonne de payer. Le contrat de change consiste à faire livrer dans un lieu une valeur fournie dans un autre lieu : et, comme la lettre de change ne fait que constater le contrat de change, *il faut nécessairement* (et la loi l'exige) *que la lettre soit tirée d'un lieu sur un autre*, par moi, par exemple, qui habite au Mans, sur vous qui habitez Paris.

Il est toujours sage, il est même, dans certains cas, indispensable de prévenir le débiteur que l'on vient de tirer sur lui et de lui faire accepter la lettre de change, c'est-à-dire de l'envoyer au débiteur, à Charles, qui est tenu d'y mettre sa signature et ces mots : « Accepté pour la somme de mille francs. » C'est la reconnaissance formelle de sa dette. Faute de cette acceptation, il n'est tenu à rien et peut refuser de payer quand on se présente au remboursement ; cette réserve est nécessaire.

Avant d'avoir circulé, la lettre de change a donc déjà une grande solidité. Le filateur qui la possède dans son portefeuille, ainsi revêtue de deux signatures, a pour garantie le crédit et les biens de deux négociants, du *tireur* et du *tiré*, qui répondent du payement. Quand lui-même la passe à son mécanicien, il l'endosse, et il lui donne encore plus de solidité en y ajoutant une troisième signature, et, par conséquent, une troisième garantie. La lettre circule ensuite de main en main, toujours par endossement, comme le billet à ordre. Mais elle a sur le billet à ordre une supériorité très-grande. Toutes les contestations relatives à la lettre de change sont du ressort du tribunal de commerce, parce que quiconque accepte une lettre de change se déclare commerçant par ce fait seul ; le billet à ordre n'a le même privilége que dans quelques cas assez rares, et il donne, par conséquent, moins d'armes contre le débiteur. La lettre de change a de plus l'avantage d'éteindre deux dettes à la fois,

pourvu qu'elle ne soit pas à l'ordre du tireur lui-même. Vous me deviez mille francs ; j'en devais autant à mon filateur ; je lui ai remis une lettre de change tirée sur vous ; supposant que cette lettre soit acquittée exactement à l'échéance, je n'ai plus à m'inquiéter ni de vous, ni de lui : voilà bien *deux dettes liquidées du même coup.*

5° Il est bon, disons-nous, que les lettres de change soient acceptées par les débiteurs ; et, dans la pratique, elles le sont, en effet, presque toujours. Mais il y a des cas où l'acceptation devient une gêne. En voici un, par exemple. Vous n'êtes pas venu vous-même acheter vos vingt pièces de toile ; vous m'avez écrit de vous les expédier en telle ou telle qualité, et j'ai obéi immédiatement à vos ordres. Le lendemain, j'ai à payer mon filateur. Accepteriez-vous, si je vous l'envoyais, une lettre de change de mille francs, avant d'avoir reçu vos toiles qui sont encore en route, avant d'avoir examiné si elles sont bien telles que vous les avez demandées, et si, en un mot, vous pouvez les recevoir ? Évidemment non. Et pourtant, il faut que je donne un règlement à M. Jacques. Pour concilier les deux intérêts, je modifie en ces termes la rédaction du billet : « A quatre-vingt-dix jours de date, il vous plaira payer par le présent mandat, *non susceptible d'acceptation*, à l'ordre de M. Jacques, etc. » La garantie est sans doute bien moindre que dans le cas précédent ; vous pourriez dire à l'échéance que vous ne connaissez pas cette dette ; mais je reste toujours responsable, et, à votre défaut, ce serait moi qui serais obligé de payer. Le *mandat*, inférieur à la lettre de change proprement dite, présente cependant la même sécurité qu'un billet à ordre que j'aurais souscrit à M. Jacques, et il a encore sur le billet à ordre l'avantage de liquider deux affaires.

La lettre de change, bien moins ancienne que les autres formes de crédit, et surtout que le crédit simple et le crédit hypothécaire, semble dater du moyen âge. On pense qu'elle a été imaginée par les Juifs chassés de France sous Philippe-Auguste, et il en est fait mention pour la première fois dans une ordonnance en 1462. Le mandat est beaucoup plus récent ; il n'y a guère qu'une quarantaine d'années qu'il s'est introduit dans le com-

merce, et principalement dans le commerce de Paris, où on le trouve plus commode, parce qu'il exige moins de formalités et qu'il lie moins fortement, et où il a presque entièrement remplacé la lettre de change pour les petites affaires. La Banque de France et les grands établissements le repoussent, et la loi a longtemps refusé de reconnaître son existence ; cependant il a son utilité et il mérite d'avoir sa place dans les institutions de credit.

103. Le rôle des banques. — Le crédit n'est pas et ne peut pas être gratuit : tout service doit avoir son salaire. Quand un négociant fait crédit à un autre et accepte un effet en payement, son salaire consiste dans l'avantage qu'il trouve à vendre immédiatement sa marchandise et à pouvoir renouveler son approvisionnement ; mieux vaut prendre un billet à quarante jours de date, avec lequel on peut acheter d'autres produits, que garder sa marchandise encore quaranté jours en magasin pour attendre un acheteur au comptant. Si l'acheteur avait payé en espèces sonnantes, on lui aurait fait une remise, c'est-à-dire une légère diminution sur le prix de la facture ; il paye en billet, et, le plus souvent, l'acceptation de son billet tient lieu de remise et est considérée comme telle. Le négociant, qui passe ensuite ce billet à son vendeur, fait une opération de même nature. Le besoin de vendre est la raison d'être du crédit commercial, et la satisfaction de ce besoin en est le salaire.

Si le même négociant voulait échanger son billet, non plus contre une marchandise quelconque, mais contre la somme d'argent que ce billet représente, il ne le pourrait pas au même titre, parce que, dans les conditions ordinaires, nul n'a besoin d'échanger une valeur réelle contre le signe de cette même valeur, c'est-à dire plus contre moins. *Donner de l'argent contre un billet, c'est prêter de l'argent jusqu'à l'échéance, et ce prêt, comme tout autre, doit produire un intérêt,* qui n'est pas moins légitime là qu'ailleurs, et qui s'appelle du nom particulier d'*escompte.*

Je prends un exemple, M. Jacques, filateur, auquel j'ai remis la lettre de change de 1,000 fr. tirée sur M. Charles, a besoin

d'argent pour payer ses ouvriers le lendemain. Or, il lui faudrait attendre encore quatre-vingts jours pour être payé lui-même par Charles. Il va donc trouver une personne qui possède de l'argent; il lui remet l'effet qu'il passe à son ordre, et il en reçoit, en échange, 1,000 fr. moins l'intérêt de 1,000 fr. pendant quatre-vingts jours, soit, en calculant l'intérêt à 4 0/0, 992 fr. 20. C'est là ce qu'on appelle escompter, et c'est en effet ainsi qu'on escompte en France. Cette dernière transformation est le complément nécessaire du crédit commercial; mais les négociants, qui peuvent dans leur industrie faire produire à leurs capitaax un intérêt très-élévé, sont fort peu disposés à les céder de cette manière, et il faut des hommes spéciaux qui se chargent d'escompter les effets de commerce.

Autre cas. Je suis au Mans, et j'ai un payement à faire à Marseille. Il est coûteux et embarrassant d'envoyer de l'argent, qui d'ailleurs peut être perdu ou volé en route, et je désirerais trouver au Mans quelqu'un qui pût me donner contre de l'argent comptant une traite payable à Marseille, comme Jacques désirait tout à l'heure trouver de l'argent comptant en échange d'une traite. Mais je ne sais pas ce que les habitants du Mans peuvent avoir dans leur portefeuille, et j'aurais besoin de connaître un homme qui possédât en magasin un assortiment de traites à choisir.

Il y a bien des gens qui désirent, sous une forme ou sous une autre, emprunter de l'argent; mais il y en a beaucoup aussi qui désirent prêter de l'argent et qui ne connaissent pas d'emprunteurs, ou n'osent pas se confier à ceux qu'ils connaissent. Les uns et les autres auraient besoin qu'il existât quelque part des bureaux de crédit et des courtiers qui missent en rapport prêteurs et emprunteurs.

Ces magasins, ces bureaux, ce sont les BANQUES, placées en quelque sorte au sommet du crédit, *recevant, d'une part, et rassemblant les capitaux de ceux qui veulent prêter, et dispensant, d'autre part, les capitaux à ceux qui veulent emprunter.* On pourrait comparer la banque, indispensable instrument de la circulation, à un réservoir de capitaux, muni d'une pompe aspirante et foulante, et agissant sur les capitaux comme une pompe

agit sur l'eau. On pourrait aussi nommer le *banquier* un *marchand de crédit;* car tout son commerce consiste à acheter et à vendre du crédit, c'est-à-dire des avances de capitaux (voir § 100). Ceux qui ont de l'argent à placer viennent le lui offrir, et il leur en achète la jouissance en leur payant un certain intérêt de cet argent; c'est bien du crédit qu'il achète, car ces placements ne sont pas autre chose que des *avances* de la marchandise nommée argent que lui font ses clients, et qu'il promet de rembourser quand on le lui demandera. Ceux qui ont besoin d'argent viennent lui en acheter, quelquefois sous forme de prêt direct ou de prêt sur gage, plus souvent sous forme d'escompte; c'est bien encore du crédit qu'il vend, puisqu'il *avance* une valeur qui ne lui sera remboursée que plus tard; et, comme tout marchand, il vend sa marchandise, c'est-à-dire le crédit, plus cher qu'il ne l'a achetée. C'est à lui que Jacques va porter sa lettre de change; c'est à lui que j'ai recours pour avoir une traite sur Marseille; c'est à lui que s'adressent prêteurs et emprunteurs.

Il est aisé de comprendre par là le rôle que joue une banque dans le mouvement des capitaux, et l'importance de ce rôle.

104. Le mécanisme des banques. — Il faut maintenant étudier le mécanisme par lequel elle opère.

Quand une banque se constitue, elle possède un certain capital. Mais, quel que soit ce capital, il ne figure jamais que comme la somme la moins forte relativement à la masse de ses opérations. Une partie est engagée dans les frais de premier établissement et se trouve immobilisée; une autre partie se trouve quelquefois convertie en rentes, en actions, en immeubles, et sert à donner aux affaires de la maison une garantie morale. Une partie seulement, que les bénéfices peuvent, il est vrai, accroître chaque année, se trouve en espèces dans la caisse, et peut être employée directement aux opérations de banque, lesquelles se divisent en deux catégories bien distinctes, celles (1° 2° et 3°) dans lesquelles la banque reçoit et celles (4° 5° 6°) dans lesquelles la banque fournit les capitaux ou le crédit.

1° Beaucoup de gens, qui n'ont pas besoin de leur argent, le portent chez le banquier, avons-nous déjà dit; il y a même des

pays où cet usage est beaucoup plus général que parmi nous, et où l'on ne laisse guère d'argent dormir dans sa caisse ou dans sa bourse. *La banque rassemble ainsi les épargnes* du rentier et du travailleur, l'argent inutile au commerçant et les fonds qui, ne trouvant pas un emploi immédiat, cherchent un placement qui soit sûr, mais qui ne les enchaîne pas. La banque attire et retient ces capitaux en leur payant presque toujours un intérêt, et un intérêt d'autant plus élevé, en général, qu'ils lui sont prêtés pour un temps plus long. C'est par cette opération qu'elle achète du crédit. Les capitaux prêtés s'appellent les *dépôts*. Celui qui les a déposés peut les retirer, soit à vue, soit en prévenant un certain nombre de jours d'avance la banque ; il peut les retirer lui-même soit en totalité, soit en partie, ou donner en payement à ses créanciers des *chèques* ou mandats sur la banque, par lesquels la banque paye sur les fonds du déposant à la personne désignée ou à son ordre la somme stipulée.

En faisant fructifier les petits comme les gros capitaux, elle stimule l'épargne, mère du capital et de la richesse, et rend ainsi un double service, et par les capitaux qu'elle utilise, et par les capitaux dont elle provoque la formation.

2° Les banques reçoivent des capitaux autrement qu'à titre de prêt ou de dépôt simple. Un négociant a tous les jours des sommes importantes à recevoir et à payer. Pour se débarrasser des ennuis d'un mouvement de caisse compliqué, et être moins exposé à des erreurs et à des vols, il envoie son argent à la banque. C'est elle, dès lors, qui reçoit et paye pour lui ; il n'a plus qu'à donner ses ordres. Mais elle se borne presque toujours dans ce cas au rôle de simple caissière, c'est-à-dire qu'elle ne paye, le plus souvent, qu'autant qu'elle a en caisse de l'argent appartenant au négociant, ce qu'on exprime en termes de banque en disant que la balance doit être en faveur du compte créditeur. Elle ne fait donc pas d'avances au négociant ; tout au contraire, c'est le négociant qui lui fait crédit en lui remettant par avance des sommes d'argent dont il ne disposera que plus tard. Mais il ne le fait lui-même que parce qu'il y trouve de grands avantages. Indépendamment des embarras qu'il s'épargne, il retire des sommes déposées un intérêt que la plupart des banques

ont coutume de payer pour les dépôts de ce genre, et il liquide ses affaires avec les négociants qui ont, comme lui, un compte en banque beaucoup plus commodément qu'il ne pourrait le faire même à l'aide de la lettre de change. En effet, si vous et moi nous avions un compte en banque, si mon filateur et son mécanicien en avaient aussi, vous n'auriez eu qu'à donner ordre à la banque de retrancher 1,000 fr. à votre avoir et de les ajouter au mien; j'aurais, le lendemain, donné le même ordre au profit de mon filateur, qui en aurait fait autant pour son mécanicien; la banque n'aurait pas déplacé un seul écu de sa caisse, et par un simple *virement*, c'est-à-dire par un simple transfert d'écritures sur son grand livre, quatre dettes se seraient trouvées éteintes en moins de temps qu'il n'en faut pour compter une pile de 1,000 fr.; et elles seraient bien réellement éteintes, non par une simple promesse de payement qui peut être protestée, mais par un payement effectif, et tout cela sans risques, sans frais de timbre ni autres; un seul commis peut, sans peine, payer par ce système des millions en une journée. Tels sont les avantages de ce genre de dépôts qu'on désigne sous le nom de *comptes-courants*.

Certaines banques s'adonnent presque uniquement aux opérations de cette nature; elles sont dites *banques de dépôt*. A Londres, les virements sont d'un usage journalier, et il existe un établissement, appelé *Clearing-House*, où tous les jours les banquiers de la Cité règlent entre eux, et pour le compte de leurs clients, près de 400 millions de dettes et de créances par de simples transferts d'écritures.

Le capital disponible, les dépôts et les comptes-courants forment l'*encaisse métallique*.

3° Ce ne sont pas seulement des espèces que le négociant, ayant un compte en banque envoie à la caisse; le plus souvent, ce sont des effets de commerce qu'il reçoit en payement de ses débiteurs et qu'il ne veut pas avoir l'embarras de toucher lui-même à l'échéance, embarras très-grand lorsque ces effets sont payables à cent ou deux cents lieues de la ville qu'il habite. La banque s'en charge, en lui prenant un droit de commission qui, en général, varie, suivant le lieu du payement, de 1/8 à 1 1/2 p. 0/0. A l'échéance, si l'effet est acquitté, le montant en est porté au

crédit du compte-courant et commence à porter intérêt ; avant l'échéance, la banque n'est que simple dépositaire de ces effets que l'on nomme *effets à l'encaissement* ou *effets en recouvrement.*

Jusqu'ici, nous n'avons vu, pour ainsi dire, qu'une des deux faces de la banque ; dans les opérations dont nous venons de parler, elle reçoit et ne donne pas ; elle joue le rôle d'acheteur de crédit, ou tout au plus celui de commissionnaire, quand elle garde en portefeuille les effets en recouvrement au lieu de les remettre dans la circulation endossés par elle. Voyons comment elle opère avec ce crédit acheté et comment elle le revend au commerce.

4° Tous les négociants n'ont pas de compte en banque, et ceux qui ont un compte en banque ne sont pas toujours disposés à garder leurs effets jusqu'à une époque très-voisine de l'échéance. Ils peuvent avoir besoin d'argent comptant, et, pour s'en procurer, il les portent à l'escompte. Une banque, grâce à son encaisse métallique, peut leur en compter la valeur en espèces, en retenant toutefois, comme nous l'avons expliqué, l'intérêt de la somme jusqu'au jour de l'échéance.

La banque accepte, en général, toutes les lettres de change et tous les billets à ordre dont le payement n'est pas trop éloigné et est garanti par deux signatures au moins. Deux signatures au moins sont nécessaires pour constater une opération commerciale dans laquelle il y a toujours un vendeur et un acheteur, et donnent à la banque recours pour le payement sur deux personnes, indépendamment de la garantie morale et matérielle résultant d'une affaire sérieuse. Une seule signature, qui ne pourrait être que celle de la personne demandant ce crédit, convertirait l'escompte en un prêt direct, sans garantie. Nous disons plus loin pourquoi la Banque de France exige trois signatures, et quelle influence ce fait exerce sur le commerce des effets.

Les effets escomptés par la banque composent son *portefeuille.* Elle en est propriétaire, puisqu'elle les a achetés argent comptant ; elle en touche pour son propre compte le montant, qui, à l'échéance, remplit le vide qu'avait laissé dans sa caisse l'avance faite au négociant. Il lui reste de plus pour bénéfice

l'escompte, ou du moins la différence entre le taux de l'escompte et le taux de l'intérêt qu'elle paye elle-même à celui qui avait fourni l'argent. C'est la plus importante des opérations d'une banque; c'est principalement par ce moyen qu'elle crédite le commerce et qu'elle-même s'enrichit. Les banques (et ce sont les plus nombreuses) qui s'adonnent principalement à ce genre d'opération sont dites *banques d'escompte.*

5° Les banques ne touchent pas toujours par elles-mêmes la valeur des effets escomptés dont elles sont propriétaires, ni même des effets en recouvrement dont elles sont dépositaires. Nous savons qu'il y a des occasions où, pour faire un payement lointain, on préfère un effet de commerce aux espèces sonnantes. C'est aux banques que l'on s'adresse; elles ont toujours un choix très-varié de *traites à vendre*, qu'elles livrent suivant le cours du change : dans ce cas, elle font simplement l'office de courtiers de change. Quand elles n'en ont pas, elles peuvent fournir des traites qu'elles tirent elles-mêmes au besoin sur leurs correspondants; il est rare qu'une banque n'ait pas les moyens de faire une remise, c'est-à-dire de faire un payement, sur une place de commerce quelconque. De toute façon, les effets qu'elles fournissent portent leur endossement et acquièrent par ce seul fait une grande solidité. Il arrive souvent, grâce à cette solidité, qu'elles peuvent rendre à la circulation une partie de leur portefeuille et que les effets revêtus de leur signature sont acceptés presque avec autant de confiance que l'argent. On a justement comparé ce rôle de la banque à celui d'une *assurance.* En effet, elle garantit, elle assure par son propre crédit les endossements successifs contre le non-payement de l'effet.

6° L'escompte est sans doute une des meilleures opérations d'une banque, parce que les placements de cette nature sont solides, de courte durée et fréquemment renouvelés. On peut en dire autant des *opérations de change* et d'arbitrage, qui consistent à échanger d'un pays à un autre des effets contre de l'argent, ou de l'argent contre des effets. Mais une banque ne trouve pas toujours à placer tout son argent en effets escomptés et en arbitrages. Elle cherche pourtant un emploi à ses fonds qui ne doivent jamais rester oisifs, et elle a recours à des avances

au commerce sous forme de *prêt direct* et de prêt sur *warrants*, c'est-à-dire sur récépissés, transmissibles par endossement, constatant l'existence de certaines marchandises dans un entrepôt, et la propriété de ces marchandises; elle a recours à l'admission de comptes-courants débiteurs, quelquefois à des *placements à long terme* ou *à découvert*, tels qu'achat d'actions en commandite, à de simples placements d'actions à titre de commissionnaire, quelquefois à des *prêts hypothécaires*, etc.

Ces dernières opérations ont leurs dangers. Quelque sûrs que puissent être les placements hypothécaires ou les autres placement à long terme, ils ont le tort d'engager pour longtemps le capital, de diminuer par conséquent le nombre des affaires et les bénéfices de la banque, et de l'exposer à ne pouvoir répondre aux demandes de remboursement que lui feraient dans l'intervalle ses dépositaires.

Mais quelque avantageux que soient les placements en billets escomptés, ils peuvent surprendre aussi la confiance du banquier. Il y a des gens qui émettent des lettres de change sans avoir de garantie réelle ; nous avons parlé de leurs frauduleuses manœuvres. Ils ne remboursent à l'échéance qu'avec de nouveaux effets qu'ils ont escomptés quelques jours auparavant, et ils ne payent en réalité la banque qu'avec son propre crédit. Rien n'est plus périlleux, parce que la banque, une fois engagée dans de pareilles affaires, se croit souvent obligée de continuer à escompter leurs nouveaux effets pour ne pas perdre entièrement ceux qu'elle a déjà, et que son portefeuille, qui ne devrait renfermer que des valeurs sérieuses, finit par se composer en grande partie de valeurs fictives : c'est par ce chemin qu'on marche à la banqueroute. Le talent du banquier consiste à se mettre en garde contre de tels entraînements, et à maintenir toujours une exacte proportion entre le chiffre des escomptes et le mode des crédits qu'il accorde, d'une part, et, d'autre part, la quantité et la durée moyenne des dépôts qu'il admet.

105. Le billet de banque et les banques d'émission. — Pour avoir le mécanisme complet des banques, il ne manque

plus qu'un rouage. Nous avons parlé des principales opérations des banques commerciales; nous n'avons pas fait mention du BILLET DE BANQUE dont l'émission, règlementée par la loi dans la plupart des pays, constitue ce qu'on appelle la *banque d'émission*. Quand un effet se présente à l'escompte dans les banques ordinaires, celles-ci donnent en échange des espèces ou de la monnaie fiduciaire ayant cours dans le pays, qu'elles-mêmes avaient reçue auparavant comme de l'argent comptant. Quand un effet se présente à l'escompte dans une banque d'émission, celle-ci donne, en échange du billet du négociant, non pas du numéraire, mais un ou plusieurs de ses propres billets, c'est-à-dire de la monnaie fiduciaire qu'elle émet elle-même et sans frais. *Elle n'échange pas une promesse contre une valeur réelle, mais une promesse contre une autre promesse.* On ne peut plus dire qu'elle fasse crédit au porteur de l'effet, puisqu'en réalité elle ne lui avance rien; mais elle se substitue à lui, et lui permet de demander crédit, non plus en son nom privé, mais au nom de la Banque.

Or, la distinction est grande entre l'effet de commerce et le billet de banque, et le public la connaît bien. Le premier n'est remboursable qu'à une échéance plus ou moins lointaine; il n'est transmissible que par endossement; il est souscrit au nom d'une personne dont la plupart des gens auxquels on l'offrira n'ont jamais entendu parler, et, bien qu'on ait toujours la garantie connue du dernier endosseur, on ne pourra y recourir qu'en passant par les ennuyeuses formalités du protêt : aussi l'effet de commerce ne circule-t-il pas, en général, avec la même facilité que la monnaie. Il en est tout autrement du billet de banque. Celui-ci est *à vue et au porteur*, bien que ces mots ne soient pas toujours inscrits dans le corps du billet. On peut donc à tout instant le présenter au remboursement, et la banque est tenue d'en compter immédiatement la valeur en espèces. On peut se le transmettre librement, de la main à la main, sans signature et sans endos; quiconque en est porteur a, par ce fait seul, le droit d'en demander le payement. Cette facilité même, qui rend presque impossible l'usage du billet au porteur émis par le commerce, a fait la fortune du billet au porteur émis par la banque.

On refuse d'accepter le premier, parce que, dès la seconde ou troisième transmission, on ignore complétement la situation financière et la moralité de celui qui l'a signé. Mais tout le monde connaît la banque, tout le monde a confiance en elle; sa seule signature vaut mieux que celle de vingt endosseurs, et on accepte volontiers son billet comme de la monnaie. Qui a payé avec un effet qu'il a endossé est exposé jusqu'à l'échéance à une réclamation et à un protêt; qui a payé avec un billet de banque est censé libéré. On peut voler, il est vrai, ce billet; mais ne peut-on pas voler les écus? Le billet de banque permet de compter très-rapidement, de transporter sans embarras, dans un portefeuille, des sommes importantes; cet avantage suffit pour que souvent on le préfère aux écus.

En principe, le billet de banque n'est qu'*un effet de commerce émis par une banque, et ayant la double qualité d'être remboursable à vue et remboursable au porteur;* on peut le comparer à une manière d'endos que la banque d'émission aurait mis à l'effet de commerce par elle escompté, en substituant le payement à vue à l'échéance fixe. Dans la pratique, c'est *une sorte de monnaie qui fait dans un grand nombre d'échanges la fonction des espèces métalliques.* Le public gagne à l'usage du billet de banque, parce qu'il est une monnaie commode; la banque d'émission y gagne aussi, parce que, outre le bénéfice ordinaire de l'escompte, elle donne une monnaie qui ne lui coûte presque rien. Mais le billet de banque ne doit pas se laisser aveugler par sa fortune, ni oublier, quelque large place qu'il occupe dans la circulation, qu'il n'est qu'une simple promesse de payement, qu'un signe représentatif de la monnaie comme tout autre effet de commerce et que sa valeur est toujours subordonnée à celle de la monnaie.

Une banque d'émission doit-elle regarder la création de ses billets comme un fonds inépuisable et ouvrir sans réserve ses bureaux à l'escompte? Evidemment non. Elle ne le doit ni ne le peut. Comme les autres banques, elle dépend, bien que d'une manière différente, de son encaisse métallique. Si une banque ordinaire a cinquante millions en espèces, et si l'échéance moyenne des effets qu'on lui présente est de cinquante

jours, elle ne peut escompter plus d'un million par jour. Une banque d'émission peut escompter plus, sans doute; sa puissance a cependant des limites. Si elle juge, par suite des faits observés, qu'elle ne puisse mettre dans la circulation cent cinquante millions de billets sans que le tiers revienne au remboursement, elle ne saurait, avec un encaisse de cinquante millions, escompter pour plus de trois millions par jour d'effets à cinquante jours de date, sans quoi elle serait obligée de manquer à sa signature. Une banque d'escompte peut arrêter ses opérations quand elle s'aperçoit qu'elle n'a plus d'argent en caisse; une banque d'émission qui ne s'arrêterait qu'à un tel signe ferait banqueroute, parce qu'elle ne pourrait rembourser les billets déjà émis qui continueraient à se présenter. Là est l'écueil des banques de ce genre; quand elles y font naufrage, l'ensemble de la circulation en est profondément troublé.

Il semblerait qu'il dût y avoir toujours le même rapport entre les billets en *circulation*, le *portefeuille* et l'*encaisse* métallique, puisque les billets ne sortent que lorsqu'il entre un effet dans le portefeuille et que l'encaisse grossit principalement par la sortie des effets du portefeuille et diminue par la rentrée des billets en circulation. Il n'en est rien pourtant.

Supposons que la banque escompte journellement un million d'effets payables en moyenne à trente jours de date, elle aura toujours dans son portefeuille une valeur de trente millions. Est-ce une raison pour que la circulation des billets soit fixée au même chiffre? Non. Les trente premiers millions d'effets ont été échangés contre des billets; mais quand la banque, aux échéances, a été en toucher le montant, on peut l'avoir remboursée en grande partie en numéraire, et, sur les trente millions émis, il n'en est peut-être pas rentré plus de cinq. Au bout de trente autres jours, elle a donné trente autres millions de billets en échange des effets; et, si les échéances n'en font encore cette fois rentrer que cinq, voilà la circulation portée à cinquante millions. Un mois après, toutes choses égales d'ailleurs, la circulation sera de soixante-quinze millions, et l'escompte de trente autres millions de billets la portera à cent cinq millions. Elle pourrait même augmenter plus rapidement; car on pourrait supposer que

le public, trouvant les billets d'un usage très-commode, n'en ait pas rendu un seul, et que la circulation soit ainsi de cent vingt millions, tandis que le portefeuille ne serait que de trente millions. Dans ce cas, ce n'est pas le portefeuille, c'est la caisse qui répond de la circulation. En effet, si l'on n'a donné, à chacune des trois échéances, que cinq millions de billets, c'est qu'on a rendu en tout soixante-quinze millions en espèces qui, depuis ce temps, ne sont pas sortis de la caisse, et qui, avec les trente millions du portefeuille, représentent bien la valeur totale des cent cinq millions de billets en circulation.

Le mouvement pourrait avoir une direction tout opposée. Prenons la banque au moment où sa circulation est de cent cinq millions, son portefeuille de trente, son encaisse de soixante-quinze. A l'échéance, tous les remboursements se font en billets : la circulation se trouve diminuée de trente millions que la banque, il est vrai, remet dans le commerce par ses escomptes du mois suivant. Mais, aussitôt que chaque négociant avait escompté son effet, il passait immédiatement au guichet voisin et il échangeait contre des espèces les billets qu'on venait de lui remettre : voilà une réduction de trente millions sur les billets en circulation et sur les espèces en caisse. A l'échéance, on rembourse encore la banque uniquement en billets qu'elle rend toujours au commerce le mois suivant; mais elle ne peut rendre que trente millions, et elle en a reçu soixante. Chacun des effets qu'elle possède fait rentrer une somme de billets égale au double de sa valeur, c'est l'encaisse métallique qui fournit ce que ne peut fournir le portefeuille. Tous les trente jours, l'encaisse et la circulation diminuent de trente millions; au bout du troisième mois, le portefeuille est toujours resté à trente millions, mais l'encaisse n'est plus que de quinze et la circulation de quarante-cinq. Elle pourrait descendre encore au-dessous. Si les demandes continuaient, la banque serait obligée d'acheter avec ses bénéfices quinze millions d'espèces; à la fin du troisième mois, le portefeuille restant toujours à trente millions, la caisse serait vide, et la circulation ne serait plus que de quinze millions; la banque se trouverait créancière du commerce pour les quinze millions d'espèces qu'elle lui aurait avancés. C'est là une situation extrême qui

ne peut durer longtemps sans amener la banqueroute, ou du moins sans forcer la banque de manquer à la promesse de rembourser à vue ses billets. Le danger d'une disproportion entre la circulation et l'encaisse est d'autant plus grand que, dès que le vide commence à se faire, la panique s'empare des esprits et que les porteurs se précipitent au remboursement avec une hâte proportionnelle au chiffre des billets émis et à la diminution de l'encaisse.

Chaque pays n'a besoin que d'une certaine quantité de monnaie, proportionnée à l'importance de sa production et aux habitudes de son commerce. Si on lui en donne plus, la monnaie se déprécie ou s'exporte. Or, comme l'on ne peut pas exporter les billets de banque, on vient, quand ils sont en excès, les échanger contre des espèces. La banque, qui a étudié la situation de son pays, doit s'appliquer à rester dans la limite, certaine d'être ramenée en deçà si elle tentait de la dépasser. Supposons que le chiffre de cent cinq millions soit cette limite de sa circulation et prenons le moment où la banque avait trente millions en portefeuille et soixante-quinze en caisse. Que fera-t-elle le mois suivant? Elle escomptera en espèces. Si elle s'en tient là, les trente millions de numéraire qu'elle aurait déboursés rentreraient dans sa caisse à la fin du mois, et la balance serait la même. Mais elle veut augmenter ses bénéfices, en ne laissant pas son argent inutile, et pour cela elle augmente ses affaires. Elle escompte par mois pour soixante, pour quatre-vingts millions d'effets; et, pendant que son portefeuille grossit, son encaisse diminue dans la même proportion. Cet argent qui sort de ses bureaux, s'exporte en partie et va solder les importations de l'étranger. La banque se trouve ainsi avoir une circulation de cent cinq millions, un portefeuille de quatre-vingts et un encaisse de vingt-cinq; dans ce cas, le portefeuille devient la principale garantie des billets. C'est sans contredit la meilleure situation pour une banque, celle où elle rend le plus de services au commerce, et où elle fait en même temps les plus grands bénéfices; elle doit seulement s'arrêter assez tôt dans cette voie pour ne pas compromettre le remboursement de ses billets par l'épuisement de sa caisse.

Tels sont les principaux mouvements d'une banque d'émis-

sion, dégagés toutefois des complications qu'y introduisent les comptes-courants, les dépôts d'espèces et de lingots, les avances de diverse nature. Au reste, ce sont des complications qui modifient l'encaisse, mais qui confirment plutôt qu'ils n'altèrent les lois que nous avons analysées. En règle générale, *quand l'encaisse et la circulation augmentent*, c'est que le public a *confiance; quand l'encaisse et la circulation diminuent à la fois*, c'est que la *confiance disparaît; quand le portefeuille grossit* et qu'il devient la principale garantie de la circulation, c'est que les *affaires commerciales* sont *actives*. Encaisse, circulation, portefeuille, trois termes qui sont étroitement liés les uns aux autres, et que, dans un pays où, comme en France, il n'y a qu'une seule banque d'émission, on pourrait à juste titre nommer les thermomètres du commerce.

On ne pourrait pas, dans une société civilisée, se passer de crédit. On pourrait très-bien se passer de billets de banque : certains économistes en condamnent même absolument l'usage. Les banques ont été d'abord de simples banques de dépôt (voir § 110); c'est au XVIIe siècle, à une époque où l'on se préoccupait beaucoup de multiplier la monnaie, que l'on a commencé à émettre des billets de banque.

106. Le papier-monnaie. — Une des deux conditions essentielles du billet de banque est le remboursement à vue en espèces métalliques ; la conviction qu'a tout porteur de pouvoir, quand il lui plaît, convertir en monnaie réelle la promesse de la banque donne à cette promesse une valeur morale à peu près égale à celle de la monnaie réelle et lui permet de circuler concurremment avec elle dans le mouvement des échanges en se maintenant toujours au pair. Nous en avons dit la raison. Le billet de banque est-il menacé de la moindre baisse par suite d'un trop-plein ou d'une défiance de la circulation, il rentre à la banque, s'échange contre des espèces, et le niveau se maintient, grâce à ce régulateur naturel et constant. Cessez le remboursement, la conviction cesse, le régulateur ne fonctionne plus et le billet de banque n'est plus qu'un effet non payé à l'échéance, un chiffon de papier dont on ne donnera plus sur le marché qu'un

prix très-variable, mesuré au degré de probabilité d'un remboursement plus ou moins prochain ou d'une acceptation plus ou moins facile par le public : c'est du PAPIER-MONNAIE.

Entre le billet de banque et le papier-monnaie, quels que soient son nom et le mode de garantie qu'il offre ou de remboursement qu'il fasse espérer, la différence fondamentale consiste en ce que *l'un est toujours et immédiatement remboursable en espèces*, et que *l'autre n'est pas immédiatement remboursable*. Les conséquences ne sont pas moins diverses : l'un, s'il est contenu dans les justes limites, est sans danger, et, par cela même qu'il circule, rend des services ; l'autre ne saurait circuler sans péril et sans causer un préjudice certain à la nation qui s'en sert.

Voici comment. Quand un papier-monnaie est en circulation, il est impossible de juger, le régulateur ne fonctionnant plus, du moment où il commence à avoir sur le marché une valeur d'échange inférieure à sa valeur nominale, autrement dit, à avoir moins de valeur que la monnaie métallique. Or, ce moment est pour ainsi dire contemporain du moment où la première émission a lieu ; car les métaux pouvant toujours faire les achats que fait le papier-monnaie, et de plus étant acceptés très-volontiers à l'intérieur même par les plus défiants, fonction que le papier-monnaie n'accomplit qu'imparfaitement, et acceptés à l'étranger par tous, fonction que le papier-monnaie n'accomplit plus du tout, il est impossible qu'il y ait parité de valeur entre deux choses si disparates. Les payements à l'étranger se feront donc en métaux précieux. Pour suffire à la circulation intérieure devenue insuffisante, en premier lieu, par cette exportation, en second lieu, par la dépréciation même du papier, il faudra nécessairement faire de nouvelles émissions : car il n'y a aucun espoir de voir importer des lingots dans un pays qui ne peut pas même conserver les siens. Les émissions successives achèveront de rompre la balance ; la dépréciation augmentera, et, à mesure qu'elle agrandira la différence de valeur entre le papier et le métal, elle poussera plus énergiquement celui-ci hors des frontières. *Le papier-monnaie chasse l'argent* et réduit promptement la nation qui en use à n'avoir plus, pour ainsi dire, dans sa circulation, que du papier-monnaie et des monnaies divisionnaires d'une valeur réelle

inférieure à la valeur nominale, c'est-à-dire à n'avoir plus que des signes représentatifs de la véritable monnaie. Quand les signes ne représentent plus qu'un objet absent et que les mesures ne peuvent pas être sans cesse vérifiées sur la mesure étalon, signes et mesures n'offrent plus rien de précis à l'esprit. La mesure se rapetisse en quelque sorte d'une manière continue sans qu'on puisse rien affirmer sur sa longueur à une époque postérieure quelconque; *la mesure ne mesurant plus, le commerce tend toujours à la baisse et est livré aux spéculations de hasard :* ce qui est, au point de vue de la moralité et de l'activité du travail, la pire des conditions. Cette dépréciation peut aller jusqu'à zéro et anéantir entre les mains du possesseur de papier-monnaie son droit à la contre-valeur du produit ou du service qu'il a lui-même fourni.

L'histoire financière de la France présente deux exemples fameux de ce phénomène.

Sous la Régence, un Écossais, Law, obtint, en 1716, la permission de fonder une banque qui rendit au commerce, languissant depuis les dernières années du règne de Louis XIV, de notables services tant qu'elle se contenta d'escompter des effets et de donner ses billets en échange. Mais Law croyait que le papier-monnaie peut remplacer impunément la monnaie et que plus une nation possède de monnaie, plus elle a une industrie et un commerce actifs. Raisonnant d'après cette double erreur, il parvint à faire ériger son établissement en Banque royale; dès lors, il émit en profusion, non-seulement sans gage métallique, mais même sans avoir dans son portefeuille des contre-valeurs pour garantir ces émissions, des billets de banque; il s'applaudit d'avoir, par une pure combinaison d'agiotage, élevé pendant quelque temps ces billets au-dessus de la valeur de l'argent : ce qui, au point de vue du bon sens financier, était une monstruosité. Il avait créé une compagnie, dite d'abord compagnie d'Occident, puis compagnie des Indes, et plus souvent désignée dans le public sous le nom de compagnie du Mississipi, parce que les trésors imaginaires des bords du Mississipi, en Louisiane, étaient un des moyens de réclame par lesquels il avait surtout cherché à séduire la foule. Les actions avaient été

créées par émissions successives, et l'engouement avait été tel qu'ayant une valeur de 500 livres au pair, elles furent, à la Bourse de la rue Quincampoix, cotées un moment à 18,000 fr. Or, les dernières émissions, les plus ardemment disputées, n'avaient été données que contre des billets, et il put maintenir ainsi pendant quelques mois une circulation toute factice d'environ 10 milliards de billets et d'actions, n'ayant pas plus de solidité les uns que les autres. Pour les soutenir, quand le public commença à perdre ses illusions, on donna cours forcé aux billets, on altéra les monnaies, on proscrivit l'or et l'argent. Tous ces moyens furent et devaient nécessairement être inutiles. L'année 1719 avait vu le triomphe de la Banque et de la Compagnie; l'année 1720 vit leur ruine, la banqueroute, la suppression de la Banque et l'anéantissement de ce *système de Law* qui avait prétendu fonder la circulation sur un papier-monnaie.

Pendant la Révolution, l'Assemblée constituante avait entrepris de rembourser toutes les dettes de la France et avait résolu d'y employer les biens-fonds ayant appartenu au clergé et devenus biens nationaux. Elle créa des *assignats*, c'est-à-dire des assignations sur la valeur de ces biens-fonds qu'elle se proposait de mettre en vente, et elle les donna aux créanciers de l'Etat; elle pensait qu'à mesure que les biens nationaux seraient vendus, il rentrerait en payement, soit des assignats que l'on annulerait, soit de la monnaie avec laquelle on rembourserait les assignats. Mais elle ne comprenait pas que le papier-monnaie chasse l'argent. On se plaignit bientôt de la disette de monnaie; elle répondit par de nouvelles émissions d'assignats, et la dépréciation s'accrut rapidement. Les contributions ne furent plus payées qu'en assignats, précisément parce que les assignats avaient une valeur d'échange dans le commerce bien inférieure à la valeur nominale pour laquelle les caisses publiques furent longtemps obligées de les recevoir; les métaux précieux allèrent à l'étranger. Les grandes dépenses de la guerre contre la coalition européenne forcèrent à multiplier les émissions, devenues le seul mode de payement de la République; on mit ainsi en circulation, de 1790 à 1796, pour une valeur nominale de 48 milliards. Ce papier-monnaie ne s'en déprécia que plus promptement, au point de n'a-

voir plus sous la Convention que le tiers ou le quart de sa valeur nominale et, sous le Directoire, de ne valoir, pour ainsi dire, plus rien : au commencement de l'année 1796, un assignat de 100 livres valait, à la Bourse, 3 sous 1/2 en monnaie ; bientôt il n'eut plus aucune valeur, ne fut plus coté et ne circula plus. Les mandats territoriaux par lesquels on essaya de remplacer les assignats s'abîmèrent en moins d'un an dans le discrédit jusqu'au néant, et il y eut banqueroute plus désastreuse encore que celle de Law. Cette seconde expérience confirma l'impossibilité de fonder la circulation sur un papier-monnaie.

La Constituante croyait cependant avoir évité l'abîme dans lequel s'était englouti le système de Law. Les billets de celui-ci ne reposaient sur aucune garantie. La Constituante avait donné des propriétés immobilières pour hypothèque à ses assignats. Mais toutes marchandises ne sauraient avoir les qualités d'une monnaie (voir § 97) et, de toutes les marchandises, la terre est peut-être la moins apte à jouer ce rôle. Elle n'est ni divisible, ni transportable, ni d'un usage général. L'industriel qui recevait un assignat de 1,000 livres en payement d'un produit n'avait pas la liberté d'acheter une propriété foncière ; car il lui fallait payer ses matières premières, ses ouvriers, son loyer, son entretien. Comment faire ? Il donnait son assignat à des fournisseurs qui étaient dans la même situation, et c'était seulement de chute en chute, de dépréciation en dépréciation, que l'assignat parvenait jusqu'à un spéculateur de bourse qui en faisait provision pour acquérir à bas prix une des terres en vente.

Sur ces deux faits dont la conséquence fut la même, le jugement de l'histoire est différent. Le premier a été une folie, parce que rien n'obligeait alors à jeter la France dans cette aventure ; le second peut donner pour excuse la nécessité, tout autre moyen de payement paraissant faire défaut, sinon à la Constituante qui aurait pu en partie prévenir le mal, du moins à la Convention qui fut engagée par les précédents. Mais rien ne peut excuser la banqueroute qui termina ces deux tentatives d'emploi du papier-monnaie. D'autres peuples, dans de pressants besoins, ont employé divers papiers-monnaies sans aboutir à d'aussi grandes catastrophes, soit parce que, sachant le danger d'un pareil intermé-

diaire des échanges, ils en ont fait un usage plus modéré, soit parce que, le besoin passé, ils ont remboursé la dette qu'ils avaient contractée. Néanmoins, pendant que circule le papier-monnaie, il produit toujours, à un degré ou à un autre, les effets qui lui sont propres : *expulsion de la monnaie métallique, hausse du prix des marchandises, infériorité vis-à-vis de l'étranger dans le commerce extérieur, perturbation dans le commerce intérieur.*

107. Le mode d'émission. — Un billet de banque devient papier-monnaie dès qu'il n'est pas remboursé à vue : c'est la principale raison de la surveillance exercée par la plupart des gouvernements sur les banques d'émission. Le billet de banque peut être soumis à trois formes, celle de la *liberté d'émission*, celle de l'*émission privilégiée* et celle de l'*unité d'émission*.

La liberté d'émission est le système par lequel tout banquier ou toute compagnie de banque peut, à ses risques et périls, comme aux risques et périls de ceux qui les acceptent, faire des billets à vue et au porteur, aussi bien que des effets de toute autre espèce, moyennant certaines conditions générales, telles qu'une limite au maximum de l'émission, une proportion règlementaire entre la circulation et l'encaisse, un dépôt de titres représentatifs d'une partie du capital.

L'émission privilégiée est un système intermédiaire par lequel le droit d'émission n'est conféré qu'à un nombre restreint d'établissements de banque ayant le monopole de cette émission dans la limite d'une certaine somme ou d'une certaine circonscription : ce qui a eu lieu en France de 1817 à 1848.

L'unité d'émission est le système par lequel l'État émet lui-même par une banque d'État les billets de banque (moyen toujours dangereux), ou donne le privilége à une banque, fonctionnant d'ailleurs à peu près comme un établissement privé, d'en émettre moyennant certaines garanties stipulées dans la charte d'institution. Dans ce système et dans le précédent, les banques, autres que la banque ou les banques privilégiées, peuvent emprunter, prêter, escompter, recevoir des dépôts, entreprendre comme toute autre maison de commerce, toutes les opérations qui leur

conviennent, moins une : l'émission du billet à vue et au porteur. La liberté de l'industrie de la banque et la règlementation de l'émission, qui n'est qu'une des opérations possibles d'un établissement de crédit, sont deux choses distinctes en principe et compatibles en pratique.

Chacun de ces systèmes prétend avoir ses avantages. *La liberté d'émission favorise la multiplicité des banques* auxquelles elle offre l'appât du bénéfice résultant pour elles de la circulation de leurs billets, et la multiplicité des banques est à son tour favorable à la diffusion du crédit à travers les branches multiples de l'industrie et du commerce. *L'unité d'émission*, quand la banque d'émission étend partout ses succursales, *favorise la circulation de la monnaie judiciaire*, parce que les billets se présentent partout les mêmes et sont connus partout comme jouissant d'une grande solidité. Ce qui importe, au fond, c'est d'avoir *un système de banques faisant, le plus économiquement et le plus complétement possible, passer dans la production les capitaux existants.* C'est donc avec des capitaux, lesquels leur sont le plus souvent confiés sous formes de DÉPOTS, que doivent opérer les établissements de crédit ; l'emploi du billet de banque, lequel est un instrument commode, mais n'est jamais un capital, est d'importance secondaire et doit être réglé de manière à ne pas troubler la circulation, en se transformant en papier-monnaie ou en effet protesté.

108. La Banque de France. — La Banque de France est un établissement constitué d'après ce dernier système. Dans le principe, *au commencement de l'année* 1800, elle fut fondée par des banquiers, avec l'assistance du premier Consul, mais sans aucun privilége légal : émettait alors qui voulait, sans surveillance du gouvernement, des billets à vue et au porteur. *En* 1803, à la suite d'une crise commerciale occasionnée par la reprise des hostilités avec l'Angleterre, le premier Consul fit porter une loi par laquelle, sur la demande des régents, et conformément aux vues générales d'unité qui caractérisent son administration, il investissait la Banque de France du *privilége exclusif* d'émettre à Paris des billets à vue et au porteur. La prospérité de la Banque s'accrut.

Mais lorsque recommença la guerre continentale qui allait conduire Napoléon à Austerlitz, une nouvelle crise éclata, et la Banque, assiégée de demandes d'argent, fut obligée de réduire à 500,000 fr. par jour la somme de ses remboursements : son billet devenait un papier-monnaie. Napoléon, irrité, fit, dès son retour, préparer la *loi de* 1806 qui modifiait toute l'organisation de la Banque, doublait son capital, étendait ses priviléges, mais introduisait au nombre de ses régents trois receveurs généraux et plaçait à sa tête un gouverneur et deux sous-gouverneurs nommés par le chef de l'Etat. Napoléon voulait que la Banque donnât le crédit à la France entière, et, pour cela, qu'elle établît des succursales; mais la Banque y répugnait, et, après les événements de 1814, elle s'empressa de fermer les deux comptoirs qu'elle avait été obligée d'ouvrir.

Sous la Restauration et durant les huit premières années du règne de Louis-Philippe, *neuf banques départementales* furent, par ordonnances royales, successivement créées avec privilége d'émission dans leur département, à Rouen, à Nantes, à Bordeaux, à Lyon, à Marseille, à Lille, au Havre, à Toulouse et à Orléans.

Cependant la Banque de France, ramenée par le développement des affaires commerciales au système qu'elle désapprouvait sous l'Empire, avait fondé, depuis 1836, plusieurs *succursales*, les deux premières à Reims et à Saint-Étienne. Elle obtint, en 1840, une loi qui prorogeait son privilége jusqu'en 1867 et qui décidait qu'à l'avenir les banques départementales ne pourraient être instituées que par une loi, et que les succursales de la Banque de France le seraient par une simple ordonnance. Depuis ce temps, il n'y eut plus de nouvelles banques départementales, et les succursales se multiplièrent.

A la suite de la Révolution de février 1848, la panique fut si grande que tous les billets se présentèrent au remboursement et que l'encaisse tomba, en quelques jours, de 140 millions à 59. Comme les échéances du portefeuille étaient échelonnées jusqu'à 90 jours, que d'ailleurs ces échéances avaient été prorogées par décret et que la plupart des souscripteurs de billets se trouvaient dans l'impossibilité de payer, la Banque était à la veille d'une banqueroute. Sur sa demande, le Gouvernement provisoire

rendit un décret qui donnait *cours légal*, c'est-à-dire cours forcé à ses billets, sans qu'elle fut obligée de les rembourser : c'était créer un papier-monnaie. La nécessité, la seule excuse d'une pareille création, était alors pressante. On eut soin de limiter (à 350 millions) le chiffre maximum des émissions, et la Banque, sans rembourser à tout venant, eut soin, toutes les semaines, d'échanger en monnaie les billets des industriels qui avaient à payer des salaires ou d'autres menues dépenses obligatoires; grâce à ces précautions, ces billets se soutinrent sans perte dans la circulation.

Les banques départementales avaient obtenu également le privilége du cours légal; mais le cours légal borné à un département était sans valeur; pour échapper à la ruine, elles durent se fondre dans la Banque de France et devenir de simples succursales. La crise de 1848 établit ainsi de fait, en France, l'*unité d'émission*.

Une *loi de* 1857 a consacré ce fait, en prorogeant jusqu'en 1897 le privilége de la Banque et en portant son capital à 182,500 actions de 1,000 francs. Cette loi autorise la Banque de France à abaisser à 50 francs les coupures de ses billets, à élever au-dessus de 6 0/0 le taux de son escompte et l'oblige, si le gouvernement le requiert, à avoir au moins une succursale par département. La Banque de France compte aujourd'hui 70 succursales ; la circulation de ses billets est d'environ 1 milliard ; le chiffre annuel de ses escomptes varie de 5 milliards (1860) à 6 milliards 1/2 (1866) ; celui de son encaisse, de 650 millions (1860) à plus d'un milliard (1868).

Les principales opérations de la Banque de France sont : l'escompte, le recouvrement des effets, les comptes-courants, les avances sur dépôt de lingots ou d'effets publics, les avances au trésor public, la garde des titres et des métaux précieux. Ce sont, à l'exception des avances au trésor, les opérations de toute banque prudente qui ne se hasarde pas dans les spéculations. Les effets qu'elle escompte doivent être à *quatre-vingt-dix jours* d'échéance au plus, et à *trois signatures* au moins. La troisième signature, qui peut être remplacée par un dépôt d'actions de la Banque ou d'effets publics, d'actions de chemins de fer, d'obliga-

tions de la ville de Paris ou de warrants, est un surcroît de précaution; deux, nous l'avons dit (voir § 104), suffisent pour constituer une opération réelle. Mais le comité d'escompte ne connaît pas et ne peut pas connaître la solvabilité de ses innombrables clients; il connaît surtout les banquiers qui font les affaires des industriels et des commerçants, qui leur escomptent leurs effets à deux signatures, et qui, après y avoir apposé leur propre signature, les réescomptent à la Banque afin de dégager leur capital et de le faire servir, avant l'échéance du billet, à de nouvelles affaires. La Banque de France ne sert pas d'intérêt aux fonds qui lui sont confiés en compte-courant.

109. Quelques grands établissements de crédit. — Au-dessous de la Banque de France et presque toujours en compte-courant avec elle, sont les banques privées, libres entreprises exploitées par des particuliers et par des sociétés en nom collectif ou en commandite ; il y en a un très-grand nombre à Paris, et il n'est pour ainsi pas de ville industrielle ou commerciale qui n'en possède. Il y a aussi quelques grands établissements constitués en société anonyme, comme le *Comptoir d'escompte de Paris*, fondé, ainsi que plusieurs autres comptoirs de département, au moment de la crise de 1848 et devenu une des principales banques du commerce parisien, la *Caisse des dépôts et comptes-courants*, le *Crédit industriel et commercial*, la *Société pour favoriser l'industrie nationale*, qui sont des banques de dépôt, d'escompte et de prêt, le *Crédit foncier* avec son annexe le Crédit agricole, qui fait des avances, sur première hypothèque, à la propriété foncière, et se rembourse par une série d'annuités comprenant l'intérêt et l'amortissement du capital.

110. Les principales banques étrangères. — *Les plus anciennes banques connues ont été des banques de dépôt :* celle de Stockholm et celle de Venise, fondées au XIIe siècle, celle de Gênes, au XVe siècle. C'est naturellement dans les républiques commerçantes de l'Italie du moyen âge que l'industrie de la banque devait prendre ses premiers développements ; à cette époque, hors de l'Italie, en France, en Angleterre, en Allemagne, les banquiers

et les changeurs étaient pour la plupart des « Lombards. » Au commencement du XVIIe siècle, à l'époque où le grand commerce venait de passer aux mains des Hollandais, furent fondées, d'après le même système, la *banque d'Amsterdam* et la *banque de Hambourg*. Les deux banques d'Italie et celle d'Amsterdam ont été ruinées par les conquêtes de la Révolution française et supprimées, soit à cette époque, soit quelques années après ; celle de Hambourg est la seule grande banque de dépôt qui subsiste aujourd'hui en Europe.

En 1694 fut créée la *Banque d'Angleterre*. C'est une banque d'émission, faisant les mêmes opérations que la Banque de France et remplissant de plus les fonctions de caissière du Trésor public. Ses droits ont été à plusieurs reprises étendus. Elle n'a pas le privilége exclusif de l'émission ; mais ses billets seuls ont obtenu le cours légal, dont ils jouissent tant qu'a lieu le remboursement à vue. L'acte de 1844 a limité à 14 millions de liv. st. (350 millions de francs) le maximum des billets qu'elle peut émettre sans condition ; au-delà, à tout billet qui sort, doit correspondre l'encaissement d'une valeur équivalente en monnaie ou en lingots. Cet acte a apporté des restrictions plus grandes à la circulation des autres banques et tend à conduire l'Angleterre vers le système de l'unité d'émission.

L'Ecosse a vu se fonder, à la fin du XVIIe siècle et au XVIIIe, plusieurs banques (au nombre de 12 aujourd'hui), dites *Banques d'Écosse*, qui, quoique émettant des billets, sont plutôt des banques de dépôt que d'émission, et, qui, pénétrant par leurs nombreuses succursales (au nombre de plus de 500) dans presque tous les villages, recueillent les moindres épargnes et prêtent à l'agriculture plus encore qu'à l'industrie.

La *Banque d'Autriche*, établie à Vienne depuis 1818, avec une vingtaine de succursales dans les provinces, est fondée sur le principe de l'unité d'émission. L'abus que le gouvernement a fait de son crédit a amené, depuis 1848, le cours forcé et, par suite, une grande dépréciation de ses billets qui sont devenus la principale monnaie du pays.

L'Amérique du Nord est la contrée du monde qui compte le plus de banques d'émission. Elles y sont très-diversement orga-

nisées : d'après le système de l'unité dans quelques Etats du Sud et du Centre, d'après le système plus ou moins complet de la liberté dans le Nord. Les *banques* des six Etats que l'on désigne encore sous le nom de *Nouvelle-Angleterre* sont au nombre de plus de 500 (dont près de 200 pour le seul Etat de Massachusetts); avec un tel nombre d'établissements occupés à faire passer les épargnes et les fonds inactifs dans la circulation, peu de capitaux doivent demeurer sans emploi. C'est surtout avec des capitaux qu'elles opèrent; le chiffre de leur circulation est en général peu élevé par rapport au chiffre de leurs affaires.

111. La circulation. — La monnaie est la seule mesure des valeurs dans les pays civilisés; elle n'est pas le seul instrument des échanges. Quand on veut se rendre compte de la manière dont s'opère le mouvement général de la richesse dans une société, il faut considérer d'abord deux choses, d'un côté, la masse des richesses à échanger, de l'autre côté, la masse des instruments d'échange. En faisant abstraction du mouvement lui-même, il est évident qu'entre la masse des richesses à échanger et la masse des instruments d'échange il y a intime corrélation, que la dernière doit être d'autant plus grande que la première est elle-même plus importante, ou, en supposant que la dernière soit une quantité invariable, que chacune des unités composant la masse des instruments doit s'échanger contre une somme de richesses d'autant plus grande que la masse des richesses est elle-même plus considérable.

Le mouvement peut modifier très-sensiblemeut ce rapport. Supposez (ce qui est impossible dans la réalité) que toutes les richesses produites soient directement consommées par les producteurs, les échanges seront nuls, et, partant, les instruments d'échange auront fort peu de valeur. Supposez, au contraire, que les richesses produites circulent, qu'elles passent, en moyenne, dans les mains de deux propriétaires différents dans l'espace d'un mois, les instruments d'échange auront à satisfaire aux besoins d'une certaine circulation, que nous pouvons représenter par 24 (2 × 12 mois) pour l'année. Si en un mois il y avait huit échanges, ou, ce qui revient au même, deux échanges en huit

jours, le coefficient de la circulation serait 96 et les instruments d'échange auront à satisfaire à une somme de besoins quadruple.

Quand la circulation des marchandises est quadruple, il n'est pas nécessaire de quadrupler la quantité des instruments d'échange, parce qu'eux-mêmes circulent et se multiplient en quelque sorte pour faire face à de plus nombreux besoins. Une pièce de monnaie peut, dans la même journée, servir à un échange ou à vingt échanges, et , dans le second cas, rendre, sans coûter davantage, vingt fois plus de services.

La CIRCULATION *générale de la richesse est donc le mouvement même de la richesse passant par l'échange d'un propriétaire à un autre.* Elle se compose de deux termes : la *circulation des marchandises*, et la *circulation des instruments d'échange;* ce dernier terme est d'ordinaire simplement désigné par le nom de circulation.

Que la circulation soit *le plus facile* et *le plus rapide qu'il est possible*, c'est un résultat économique auquel on doit tendre.

D'une part, *les produits arrivent plus vite et moins chèrement à leur fin* qui est la satisfaction d'un besoin. Le capital employé à les créer reste moins longtemps engagé, et, par suite, le produit, grevé d'un moindre intérêt, coûte moins, au profit du vendeur ou de l'acheteur. Le commerce, faisant plus d'affaires dans un même temps, donne plus de bénéfices. La perfection des voies de communication est un des moyens les plus sûrs d'activer la circulation des marchandises.

D'autre part, les échanges se font avec une moindre somme de monnaie, et il y a *économie sur la quantité des métaux précieux employés comme instruments d'échange :* économie excellente tant qu'elle ne nuit pas à la solidité des transactions. Adam Smith a justement comparé la monnaie aux routes. Il faut de bonnes routes ; mais, si les routes, avec moitié moins de largeur, peuvent rendre les mêmes services, il faut les réduire de moitié et rendre à l'agriculture tout le terrain superflu : le pays en sera plus riche. Il faut de la monnaie ; mais, si avec moitié moins de monnaie l'on peut faire aussi bien le même nombre d'échanges, il y a profit à reporter la moitié du capital monnaie sur d'autres emplois industriels : le pays en sera plus

riche. D'un autre côté, il ne faudrait pas faire comme un manufacturier, qui, commandant une machine à vapeur destinée à donner le mouvement à tous ses ateliers, ordonnerait, sous prétexte d'économiser un peu de fonte, de faire le corps de pompe moitié plus mince qu'il ne conviendrait, et, qui, à peine installé, subirait infailliblement une catastrophe qui démantibulerait toute sa manufacture et tuerait ses ouvriers.

Tous les métaux précieux existant dans un pays ne servent pas à l'échange ; il y a des trésors enfouis, de la monnaie mise en réserve par les particuliers pour des besoins ultérieurs ou par défaut de confiance, c'est là un capital métallique improductif qui ne figure pas à un moment donné dans le mouvement de la circulation. La somme de ce capital improductif est très-variable, diminuant dans les temps de calme et de prospérité, s'accroissant considérablement dans les temps de crise et de défiance et augmentant les embarras du marché par la raréfaction de la monnaie active. Les banques, qui sollicitent les capitaux inactifs, sont, à ce titre, un moyen de faire des économies sur la somme totale de la monnaie d'un pays.

Les papiers de crédit économisent la monnaie. Ils se substituent à elle, les billets de banque remplissant, dans un grand nombre de cas, les mêmes fonctions que la monnaie, les effets de commerce ayant une puissance de circulation beaucoup moindre, les virements agissant dans un cercle restreint, mais avec beaucoup plus de rapidité et d'économie que tout autre instrument. Il y a pourtant entre ces *substituts de la monnaie* des distinctions qu'il importe de comprendre. Imaginons une nation isolée, sans aucune communication avec les nations voisines, possédant une certaine quantité de monnaie et une certaine quantité de marchandises qui circulent avec une certaine rapidité, le tout d'une manière constante. Introduisons chez cette nation l'*usage des virements et des effets de commerce :* voilà aussitôt une concurrence qui n'est pas identique à la monnaie, mais qui en diminue l'emploi, et, si les métaux ne trouvent pas un autre emploi industriel, dans la bijouterie par exemple, *la monnaie baisse nécessairement de valeur.* Essayons d'introduire l'*usage des billets de banque;* les premiers qui sortent

trouvent, pour ainsi parler, la place prise, le marché suffisamment garni, et ils rentrent s'échanger contre des espèces, ou ils ne restent dans la circulation qu'à cause de leur commodité, en petit nombre et à condition qu'une somme en métaux précieux, à peu près égale à la somme des billets émis, demeure dans la caisse de la banque : *la monnaie change peu de valeur.* Il en serait tout autrement si nous avions donné cours forcé aux billets, c'est-à-dire fait du papier-monnaie.

Les phénomènes ne sont plus les mêmes, si nous établissons la libre communication entre cette nation et les nations voisines. L'usage des virements et des effets de commerce, en poussant à la baisse, fera exporter une partie des métaux précieux, et cette exportation même, diminuant l'offre des instruments d'échange, atténuera la baisse. L'usage des billets de banque aura une conséquence semblable; ou il déterminera une exportation par la baisse, ou du moins il facilitera cette exportation, chaque fois que la valeur des métaux sur un autre marché la rendra avantageuse, la circulation ayant un substitut toujours prêt qui la dispense, dans une certaine mesure et pendant un certain temps, de retenir par la hausse les métaux devenus trop rares. *L'usage simultané des virements, des effets de commerce et des billets de banque chez les peuples civilisés, communiquant entre eux, diminue pour chacun d'eux la somme de monnaie nécessaire à ses échanges, et produit pour tous un amoindrissement de la valeur des métaux précieux moins recherchés sur le marché général, sinon dans le cas d'une augmentation correspondante dans la masse des échanges.*

D'une nation à l'autre, il se produit dans la circulation métallique et fiduciaire des fluctuations diverses. Une nation a-t-elle vendu beaucoup aux autres nations, sans leur beaucoup acheter, elle est leur créancière, et le complément de ce qui lui est dû lui sera payé en métaux précieux qui seront importés par l'étranger. Mais, avant d'en venir là, les négociants étrangers commencent par s'acquitter avec des effets souscrits par des acheteurs français à des vendeurs étrangers, et, comme ces effets sont relativement rares, ils ne les obtiennent qu'en payant une prime. On dit que le *change est favorable* à la nation dont les effets sont

ainsi en hausse, c'est-à-dire *à la nation qui a plus de créances que de dettes sur le marché étranger*. Au contraire, on dit que le *change est défavorable à une nation qui a sur le marché étranger plus de dettes que de créances*, et dont les effets sont en baisse. Ces oscillations du change se maintiennent toujours dans des limites peu étendues, parce que la prime qu'on consent à payer ne peut excéder le prix du transport de l'argent lui-même depuis le domicile du débiteur jusqu'au domicile du créancier. *Le change peut être considéré comme une sorte de baromètre du commerce* qu'il est utile de savoir consulter, mais aux indications duquel il ne faut pas attribuer un sens qu'il n'aurait pas ; non plus qu'au baromètre ordinaire, fait pour mesurer la pression atmosphérique, il ne convient de faire prédire la pluie et le beau temps. Le change favorable signifie seulement excès de l'exportation, et change défavorable, excès de l'importation.

112. Les crises. — Dans la circulation intérieure d'une nation et dans le commerce international, il y a des fluctuations d'un autre genre, qu'on nomme CRISES. Nous avons dit (voir § 18) que les crises étaient une rupture de l'équilibre établi entre les différentes branches de la production et la consommation ; nous pouvons maintenant comprendre qu'elle se produit par une perturbation, et finalement par un ralentissement de la circulation.

L'homme actif, au moment où il forme une entreprise, ne sait pas encore au juste quelle sera la consommation de sa marchandise. Il est bon qu'on ait une certaine audace en industrie ; car c'est l'abondance et le bon marché de la production qui déterminent l'abondance de la consommation. L'homme actif engage donc et ses capitaux et ceux que le crédit lui fournit ; il espère les avoir dégagés et pouvoir rembourser à l'époque convenue. Cette époque arrivée, le capital sera-t-il réellement dégagé et disponible? C'est ce qu'on ne fait que présumer. Production, capital, consommation, trois choses qui sont étroitement unies, qui s'accroissent ou diminuent ensemble, mais qui pourtant ne marchent pas tellement de front que l'une d'elles ne devance parfois les autres.

Par un effet naturel de l'esprit d'entreprise, c'est souvent la production, production industrielle ou commerciale, qui tend à hâter le pas. Dans les temps de calme, lorsque les capitaux sont à bon marché et que la production suffit à peine aux besoins du consommateur, beaucoup se mettent à produire ou à acheter pour revendre. C'est le moment où se construisent les usines, où se forment les grandes sociétés, où l'*on spécule à la hausse*. Tel achète des marchandises, parce qu'il prévoit qu'un mois après il les vendra plus cher ; il n'a pas l'argent nécessaire pour payer; mais il espère l'avoir quand il aura vendu. Il l'a en effet un mois après, et il a de plus le bénéfice à l'aide duquel il s'enrichit promptement en renouvelant souvent la même opération. Des milliers de spéculateurs agissent comme lui, et les manufactures travaillent incessamment à leur fournir des aliments.

Mais il arrive un moment où les ressorts trop tendus se brisent. Lorsque les capitaux sont engagés, il faut du temps pour les dégager ou pour en former d'autres. Or, la spéculation ne peut pas attendre ; une fois lancée dans la voie de la hausse sur la pente du crédit, elle ne peut plus s'arrêter ; car la continuation seule du crédit et de la hausse lui permet de faire face à ses engagements antérieurs. Il n'en est pas de même de la consommation qui finit par protester en se restreignant. Alors le divorce se fait entre la production et la consommation, et le moindre accident le fait éclater : c'est une mauvaise récolte qui oblige tout à coup la nation à employer pour sa subsistance une beaucoup plus forte portion de son revenu et, par suite, à acheter moins d'autres produits ; c'est une guerre ou une menace de guerre qui empêche les affaires à longue échéance, et qui paralyse en quelque sorte la circulation ; c'est une catastrophe survenue sur un des grands marchés du commerce occidental.

Il faut nécessairement que la baisse se produise ; mais elle ne se produit pas sans déchirements et sans souffrances : c'est là justement la crise. Les spéculateurs à la hausse résistent quelque temps, continuant à acheter ou refusant de vendre en baisse, faisant dans ce but leur plus énergique appel au crédit ; *le portefeuille des banques se remplit plus que jamais d'effets escomptés*, et la circulation des billets de banque augmente pendant que

l'encaisse diminue. Cependant il faut céder ; la résistance ne sert qu'à aggraver les pertes, et la crise aboutit à de nombreuses faillites, à un ralentissement du travail, de la circulation, et bientôt à la diminution des effets présentés à l'escompte. C'est une période d'atonie que l'on peut considérer comme la *liquidation de la crise* et dont la durée peut se prolonger, soit par la persistance des causes qui l'ont occasionnée, soit par l'ambiguïté d'une liquidation incomplète.

Les crises ont un caractère périodique, sans que pourtant leur retour soit fatalement marqué à une date précise ; les événements politiques, l'état des récoltes, les institutions économiques d'un pays, les habitudes commerciales peuvent les précipiter ou les ralentir. Depuis le commencement du XIXe siècle, nous en avons subi, en France, au moins dix, et la plupart, les dernières surtout, ont été des crises à peu près générales sur les grands marchés d'Europe et d'Amérique : en 1803, à la rupture de la paix d'Amiens ; en 1805, à l'époque de la troisième coalition ; de 1810 à 1816, durant les dernières complications et les revers de l'Empire ; en 1818, à la suite de la spéculation ; de 1826 à 1830 et au-delà ; en 1836-37, à la suite d'une crise américaine ; en 1847, à la suite d'une mauvaise récolte, crise qui s'est prolongée et aggravée après la Révolution de février ; en 1856-57, par suite de la spéculation ; en 1860 et en 1867, par suite des événements politiques.

IIIe SECTION

L'HISTOIRE DU COMMERCE

113. Les Phéniciens. — C'est dans la haute Asie et sur les bords du Nil qu'est née la civilisation dont nous sommes les descendants et les héritiers ; c'est autour du bassin de la Méditerranée qu'elle s'est épanouie. *C'est* aussi *sur les côtes de la Méditerranée que s'est concentrée l'activité commerciale des anciens, et l'entrepôt le plus important a toujours été sur la limite des trois parties du monde, en Phénicie ou en Egypte.*

Les Phéniciens ont été les premiers et les plus grands marins de l'antiquité. Enfermés dans un territoire étroit, peu fertile, borné d'un côté par la chaîne du Liban qui leur offrait en abondance de magnifiques bois de construction, de l'autre, par la mer, ils se lancèrent sur la mer.

L'Asie leur envoyait ses produits que les caravanes apportaient par diverses routes : par la route du sud, les aromates, l'or, l'ivoire, l'ébène, les pierres précieuses tirées d'Arabie ou venues, par les ports d'Arabie, des côtes de l'Afrique et de l'Inde; par la route de l'est, les vins et laines de Damas, les produits de l'industrie babylonienne ou les riches marchandises de l'Inde, du Thibet et de la Chine venues, par terre, jusqu'à Babylone; ou, par eau, jusqu'à Gerrha, au fond du golfe Persique; par la route du nord, de l'airain et des esclaves. *Les routes de caravanes à travers les déserts sont demeurées à peu près les mêmes depuis les origines du commerce.*

Sur leurs navires, ils distribuaient ces richesses de l'Asie aux riverains, encore à demi sauvages, de la Méditerranée. Ils colonisèrent les Cyclades, furent peut-être les premiers explorateurs du Pont-Euxin (mer Noire), où ils s'ouvrirent une route maritime rivale de la route des caravanes du nord; ils peuplèrent une partie de la Sicile, qui leur donnait du plomb, du fer, du soufre, fondèrent Carthage, et visitèrent les premiers l'Espagne, d'où ils

rapportaient de l'or. Leurs marchandises pénétraient, probablement par la voie des cours d'eau, jusqu'au fond de la Gaule, même jusqu'à la Bretagne et à la Baltique, d'où on leur envoyait en échange l'étain et l'ambre. Les Phéniciens étaient de hardis navigateurs, intermédiaires entre l'Orient déjà civilisé et l'Occident encore barbare, riches par le commerce et par quelques industries, entre autres, celles de la verrerie et de la teinture, qui s'y développèrent. *Sidon, puis Tyr furent leurs cités les plus florissantes.*

La prise de Tyr par Alexandre le Grand (332) acheva la ruine de la Phénicie, depuis longtemps en décadence, et une partie de sa fortune passa à la ville d'Alexandrie, fondée par le conquérant en Égypte, à l'embouchure occidentale du Nil.

Carthage, admirablement située entre le bassin antérieur et le bassin postérieur de la Méditerranée, recevant les caravanes du Soudan et envoyant ses navires, à l'occident, jusqu'à Gadès, à l'orient, jusqu'en Phénicie, survécut à sa métropole et hérita même de presque tout le commerce du bassin antérieur.

114. Les Grecs. — Les Grecs habitaient un territoire dont les côtes sont très-découpées et dont la mer est toute semée d'îles. Les invasions fréquentes qu'ils eurent à subir les poussèrent à fonder, à l'orient, sur la côte d'Asie Mineure, à l'occident, dans l'Italie méridionale et dans la Sicile, des colonies qui devinrent des étapes de commerce, et les Grecs furent de bonne heure les rivaux des Phéniciens. *Parmi les colonies de la côte d'Asie Mineure*, qui recevaient les produits de l'intérieur venus de Babylone ou de l'Arménie, *Milet et Rhodes furent les plus florissantes ;* la première étendit surtout son commerce dans la mer Noire et jusque dans le Palus-Méotide (mer d'Azof), où des caravanes lui amenaient, par le Turkestan, les marchandises de la Chine et du Thibet. Les Phocéens étendaient leurs relations jusqu'en Gaule et fondèrent Marseille, près de l'embouchure du Rhône.

Corinthe, placée entre deux mers et munie d'un double port, *fut au nombre des premières villes commerçantes de la Grèce*, et fonda de nombreuses colonies à l'occident, entre au-

tres, Corcyre (Corfou). Mégare, Chalcis, en Grèce, et, dans les colonies de l'occident, Tarente, Locres, Syracuse partagèrent sa prospérité.

Mais elles furent les unes et les autres éclipsées par ATHÈNES, *la plus grande cité commerçante de l'antiquité.* A la suite des guerres médiques qui, au IVe siècle avant l'ère chrétienne, fondèrent sa grandeur, Athènes domina sur les mers, surtout à l'orient, dans la mer Égée (Archipel) et dans le Pont-Euxin; elle entretint moins de relations suivies dans le bassin antérieur de la Méditerranée, où dominaient les Étrusques, les Syracusains, les Massaliotes et les Carthaginois.

115. Le commerce de l'Empire romain. — Quand les colonies d'Asie Mineure eurent été amoindries par la domination persane, quand Tyr eut été ruinée par Alexandre, quand Rome eut détruit Carthage et rangé sous sa domination la Grèce, l'Asie et les pays de l'occident, *la Méditerranée devint un lac romain.* Marseille, Corcyre, Corinthe, Smyrne, Ephèse, Rhodes, Alexandrie conservèrent une grande importance; Rome, puis Constantinople, les deux capitales de l'Empire qui étaient aussi les deux plus grands centres de consommation, devinrent les principaux points où aboutit le mouvement commercial.

On ne vit plus, comme auparavant, des peuples de navigateurs et de hardies entreprises maritimes; l'océan Atlantique cessa d'être une route fréquentée. Mais l'unité de l'Empire et la civilisation romaine portée, d'une part, jusqu'à l'Euphrate, d'autre part, jusqu'au Danube et au Rhin, multiplièrent les routes de terre, et les rendirent plus sûres. Le Rhône, le Rhin, le Danube, les cols des Alpes furent au nombre des plus commerçantes. La Méditerranée fut presque entièrement purgée de pirates; elle demeura toujours reliée à l'Orient, d'un côté, par les caravanes qui aboutissaient aux bords de la mer Noire ou aux côtes d'Asie Mineure, à Chalcédoine, Smyrne, Éphèse, Rhodes, Antioche, de l'autre côté, par la navigation du golfe Arabique.

Alexandrie était alors la plus grande place de commerce du monde; elle recevait à la fois les marchandises apportées par les caravanes de Syrie et les marchandises apportées des ports d'Ar-

sinoë, de Bérénice, de Myos-Hormos, sur les bords du golfe Arabique, jusque dans ses murs, par les caravanes et par les bateaux du Nil. La découverte des vents réguliers, connus sous le nom de moussons, avait alors singulièrement facilité la navigation de la mer Erythrée et, par suite, le commerce de l'Egypte avec l'Inde; les relations s'étendaient jusque dans l'Indo-Chine et peut-être jusqu'à Canton (Cattigara?). De ces régions orientales, les négociants tiraient des parfums, des épices, des pierres précieuses, de l'encre de Chine, de l'ivoire, de la pourpre, des étoffes de lin, de coton et de soie, des animaux féroces, des eunuques. Ils n'avaient guère que des métaux précieux à fournir en échange : Pline l'Ancien se plaint que ce commerce de luxe coûtât à l'Empire 100 millions de sesterces, c'est-à-dire un poids d'argent égal à celui de 20 millions de francs.

L'Empire se montra toujours très-jaloux de ce commerce qui enrichissait les négociants d'Égypte et qui procurait un grand revenu au fisc; on dit même que, par rivalité commerciale, les Romains détruisirent Aden, qui était le principal entrepôt des marchands indigènes.

116. Les Arabes. — La chute de l'Empire romain d'Occident rompit l'harmonie du commerce antique, et les contrées envahies par les barbares restèrent pendant des siècles dans l'isolement. Cependant Constantinople et Alexandrie furent longtemps encore les anneaux qui rattachèrent les deux mondes.

Lorsque l'invasion arabe, au VIIe et au VIIIe siècle, eut repoussé les Grecs jusqu'en Asie Mineure et uni par la conquête et par la religion les peuples de l'Arabie, de l'Afrique, de la Syrie, de la Perse et des bords de l'Indus, le commerce profita de cette unité, et une nouvelle ère de splendeur s'ouvrit pour les villes d'Asie. Alexandrie déclina, parce que les Arabes n'entretinrent presque aucune relation maritime avec les chrétiens durant cette période. Mais le Càire la remplaça; la Mecque prit, à cause de son importance religieuse, une grande importance commerciale. Les grands marchés des extrémités du désert de Syrie furent Damas et Alep à l'ouest, Bassora à l'est, au débouché du golfe Persique; ils étaient eux-mêmes en communication, d'une

part, avec les bords de la Caspienne par Tauris et avec la Perse par Ispahan ; d'autre part, avec l'Inde par Kandahar et Hérat, ou par la navigation du golfe Persique et l'entrepôt d'Ormuz. L'ancienne mer Erythrée était sillonnée par leurs navires qui visitaient la côte orientale d'Afrique comme la côte méridionale de l'Asie. Au nord, les steppes de la Boukharie étaient de nouveau fréquentées par les caravanes de l'Inde, du Thibet, de la Chine ; Samarcande et Bouckhara florissaient. En Afrique, Kaïrouan et Fez partageaient avec le Caire le commerce du Sahara et étendaient leurs relations jusqu'aux bords du Niger. L'Espagne, sous les califes de Cordoue, était renommée pour diverses industries.

Les routes étaient toujours celles de l'antiquité ; mais *les événements religieux et politiques qui avaient créé la civilisation musulmane, avaient ranimé, en Asie et en Afrique, la circulation commerciale*, et enrichi les grandes stations.

117. Les républiques italiennes et la Hanse. — Les nations chrétiennes participèrent tardivement à cette activité nouvelle. Les invasions germaniques avaient bouleversé l'Europe, et le système féodal, qui attachait l'homme à la terre, était peu propre au développement des relations lointaines. *Ce furent surtout les croisades qui renouèrent le commerce entre l'Orient et l'Occident.* L'Italie, péninsule avancée au centre de la Méditerranée, dut à sa situation géographique de recueillir presque tous les profits de ce commerce.

De bonne heure, Constantinople avait, par l'intermédiaire des Bulgars ou des Hongrois et par la *voie du Danube*, expédié à l'Allemagne quelques-uns des riches produits de l'Orient ; *Ratisbonne* avait été le principal entrepôt de cette route que les croisades rendirent quelque temps prospère.

Avant les croisades aussi, Venise avait trafiqué avec l'Empire grec ; *Amalfi*, avec les échelles du Levant. Mais la création du royaume chrétien de Palestine attira dans ces parages les marins de *Pise*, de Gênes, de Venise, qui se disputèrent ce riche commerce. Les villes italiennes, délivrées au XIIe siècle du joug

allemand (paix de Constance), s'élevèrent à un haut degré de prospérité par leurs fabriques, par leur marine, par leur commerce de terre et de mer et par leurs banques; VENISE, *à l'est, au fond de l'Adriatique, et* GÊNES, *à l'ouest, au fond de la mer Tyrrhénienne, furent, grâce à leur situation, les deux plus grandes républiques maritimes du moyen âge.* Ce furent deux rivales qui furent souvent en guerre. Gênes, après avoir détruit Pise, avait la prépondérance dans les échelles du Levant. Les Vénitiens, qui l'avaient eue longtemps dans les ports grecs, se brouillèrent avec les empereurs et parvinrent à détourner sur Constantinople la quatrième croisade; l'Empire latin fut fondé au commencement du XIIIe siècle, et Venise, maîtresse des îles de l'Archipel comme des îles de l'Adriatique, toute-puissante dans le Bosphore, étendit ses relations dans la mer Noire et renoua par Tana et Azof les relations avec les Turkestan, l'Inde et la Chine. La chute de l'Empire latin lui fut funeste de ce côté. Gênes, qui, par esprit de rivalité, s'était attachée à la fortune des Grecs, la supplanta, et établit, à *Caffa*, à l'entrée de la mer Noire, son principal entrepôt. Mais Gênes, à son tour, souffrit des révolutions de l'Asie; Tamerlan, par ses dévastations, rendit impraticable la route du Nord et ramena le courant commercial vers Tauris; les progrès des Turcomans achevèrent de rendre impossible le négoce de la mer Noire, et Gênes, après une longue guerre dans laquelle Venise finit par triompher, déclina.

Venise, lorsqu'elle s'était vu fermer le chemin de la mer Noire, avait sollicité et obtenu du Saint-Siége la permission de faire le trafic, jusque-là interdit, avec les Mamelucks d'Egypte. Alexandrie redevint, à leur profit, le grand entrepôt de l'Asie et de l'Europe; les invasions des Turcomans et la défaite des Génois contribuèrent encore à cette renaissance.

Venise avait d'autres rivales : en Italie, l'industrieuse *Florence;* hors d'Italie, *Barcelone*, et même Montpellier; néanmoins, elle demeura, jusqu'à la fin du moyen âge, le plus grand port de la Méditerranée.

De Gênes ou de Venise, les marchandises se rendaient, par les routes de terre et par les cours d'eau, dans l'intérieur de l'Eu-

rope : par Aquilée et les Alpes de Carinthie, en Hongrie; par le Tyrol et le Brenner, dans l'Allemagne du Sud, à *Augsbourg* et à *Nurenberg*, deux grands entrepôts, dont les négociants, quoique placés au milieu du continent, avaient des vaisseaux sur toutes les mers et des comptoirs dans le Levant; par le Saint-Gothard, à Shaffouse, dans la Souabe, ou à *Bâle* et, de là, sur toute la ligne du Rhin; par le Simplon ou le Monte-Moro, dans la vallée du Rhône, à Genève ou à Lyon; par le mont Cenis, à Lyon. Le Rhône rivalisait avec le Rhin; Marseille et Aigues-Mortes lui servaient de ports; non loin de ses embouchures était la grande foire de *Beaucaire*, qui attirait les négociants de tous les points de la Méditerranée; *Genève*, à sa sortie du lac Leman; *Lyon*, à sa jonction avec la Saône; au nord-ouest, au sortir de la vallée de la Saône et à l'entrée de la vallée de la Seine, les *foires de Champagne* (Troyes, Provins, Lagny, Reims, etc.,), si célèbres au XIIIe et au XIVe siècle.

Le commerce du Nord était aux mains de la HANSE TEUTONIQUE, dont la prospérité égalait presque celle des républiques italiennes. LUBECK avait été, au XIIIe siècle, le premier centre de la Hanse et resta toujours la capitale de la Ligue. Par *Hambourg* et par *Brême*, elle tenait la navigation de l'Elbe et du Weser; par Brunswick, chef-lieu de la province allemande, elle se rattachait au centre de la contrée, à Nurenberg, où les marchands de la Hanse retrouvaient ceux d'Italie; par *Cologne*, chef-lieu de province comme Brunswick, elle commandait la route du Rhin. Elle occupait les ports et les fabriques des Pays-Bas, *Dordrecht*, *Anvers*, *Bruges*, *Amsterdam*, et faisait un grand commerce dans cette riche contrée qui, occupant une position intermédiaire entre les routes de terre et de mer partant du Midi et les routes de mer du Nord, était devenue, depuis les croisades, un des principaux entrepôts du commerce européen et un des plus actifs foyers de l'industrie. Elle possédait *Londres*, d'où elle tirait les laines d'Angleterre que tissaient les drapiers de la Flandre. Dans le Nord, elle possédait Bergen, qui lui envoyait ses bois et son poisson. Dans la Baltique, elle régnait en souveraine; par Stralsund et Stettin, elle tenait l'Oder; par *Dantzig*, la Vistule; par Riga, la Duna; elle s'avançait de ce côté, dans

l'intérieur des terres, jusqu'à *Novogorod*, vaste marché où ses négociants achetaient les fourrures, les lins du Nord et les marchandises de l'Asie amenées du Turkestan par le Volga.

118. Les Portugais et les Espagnols. — « L'histoire du commerce est celle de la communication des peuples, » a dit Montesquieu. Les grandes communications étaient demeurées dans le moyen âge à peu près les mêmes que dans l'antiquité. Aussi les côtes orientales du bassin méditerranéen avaient-elles continué à servir d'entrepôts aux deux mondes, et la Méditerranée, de champ à la navigation ; seulement les routes de terre s'étaient étendues et avaient été mieux connues, en Asie et en Afrique, grâce aux Arabes ; la navigation du Nord était devenue active, grâce à la Hanse, et le territoire européen avait été sillonné de routes de terre reliant le Nord et le Midi.

A la fin du XVe *siècle, une grande révolution fut opérée par les découvertes des Portugais et de Christophe Colomb.*

Les Portugais, placés aux avant-postes de l'Europe, sur l'Océan, commencèrent par poursuivre jusqu'en Afrique les Maures, qu'ils avaient expulsés des Algarves, et, stimulés par l'infant don Henri, se mirent à la recherche d'une route de mer qui leur permit d'aborder aux Indes en tournant l'Afrique. Ils découvrirent successivement les îles Madère, le cap Vert, la Guinée, sur la côte de laquelle des marins dieppois les avaient devancés et avaient fait déjà le commerce de l'or et de l'ivoire.

En 1486, Barthélemi Diaz doubla le cap des Tourmentes, et, onze ans après, Vasco de Gama, franchissant le même cap, auquel un juste pressentiment avait fait donner le nom de cap de Bonne-Espérance, trouvait la route qui conduit aux Indes. Sous François d'Almeida et sous Albuquerque, c'est-à-dire au commencement du XVIe siècle, les Portugais fondèrent un vaste empire commercial, dont *Goa* fut la capitale, et qui s'étendit jusqu'aux Moluques et à Canton. Les Arabes et les Vénitiens, ligués ensemble pour défendre l'ancienne route de commerce par Alexandrie, furent vaincus, et les républiques italiennes ne firent plus que languir depuis l'ouverture de cette route, qui devint bientôt la seule voie du commerce oriental et qui fut rendue plus pra-

ticable pour la marine portugaise par l'établissement de nombreuses étapes sur la côte d'Afrique.

Le 12 octobre 1492, quatre ans avant le voyage de Vasco de Gama, Christophe Colomb, marin génois au service de l'Espagne, avait découvert un monde nouveau en naviguant toujours dans la direction de l'ouest : ce monde était l'AMÉRIQUE. Les Espagnols en occupèrent la plus grande partie. Au milieu du XVIe siècle, ils dominaient non-seulement sur les Antilles, mais sur la partie continentale, depuis la source du Sacramento jusqu'à la Patagonie. Cet empire fut relié à l'Espagne par de nouvelles routes maritimes. Une de ces routes traversait le Pacifique, allant des Philippines à Acapulo, sur la côte occidentale du Mexique, d'où les marchandises se rendaient par terre sur la côte orientale, à la Vera-Cruz ; ainsi faisaient les produits du Chili et du Pérou qui, de Valparaiso, du Callao et des autres ports, gagnaient Panama pour se rendre de là, par terre, à Porto-Bello. L'autre route était celle qui, des ports de la mer des Antilles et du golfe du Mexique, Carthagène, Porto-Bello, la Vera-Cruz, etc., conduisait les vaisseaux à la Havane, d'où ils naviguaient de concert, en relachant aux Canaries, jusqu'à Séville.

Les Portugais et les Espagnols n'ouvrirent pas seulement de nouvelles routes ; ils inaugurèrent un nouveau système de commerce, le *système colonial*, que l'on a justement défini *le monopole, au profit de la mère-patrie, de la production et de la consommation de ses possessions d'outre-mer* (1). Ce système était fondé sur le droit absolu de propriété de la métropole à l'égard des colonies et sur la diversité des produits de l'une et des autres. Les colonies fournissaient, à l'orient, les épices, le thé, la soie, la porcelaine, à l'occident, les métaux précieux, les bois de teinture, les drogues, le cacao, le coton, le sucre, puis le tabac; la métropole fournissait tous les produits manufacturés dont elle interdisait sévèrement la fabrication à ses colonies, comme elle leur interdisait toute relation commerciale avec l'étranger. La métropole réservait quelquefois certains genres de commerce à l'Etat; plus souvent, elle laissait les particuliers agir pour leur propre

(1) SCHERER, *Histoire du Commerce*, t. II, 58.

compte dans la limite de règlements très-étroits qu'elle édictait, et elle se contentait de protéger leurs navires avec sa marine de guerre.

Les métaux précieux, qui affluèrent en Europe, firent une révolution dans les prix (voir § 99); mais ils facilitèrent en même temps, par une heureuse coïncidence, le commerce, devenu beaucoup plus actif. La richesse mobilière s'accrut. Les routes de la Méditerranée furent moins fréquentées; les routes de terre dans l'intérieur de l'Europe subirent des modifications du même genre que les routes de mer, et les grandes foires du moyen âge commencèrent à décliner. Le commerce, auquel les gouvernements s'étaient jusque-là médiocrement intéressés, devint une des préoccupations de la politique. On s'occupa de construire des routes et de creuser des canaux, et on organisa quelques services de poste qui, facilitant la correspondance, facilitèrent les relations commerciales.

119. Les Hollandais. — Mais les Portugais et les Espagnols s'endormirent dans la prospérité et crurent avoir trouvé dans leurs colonies un trésor inépuisable. Leur politique coloniale fut plus jalouse qu'habile; ils commirent surtout la faute impardonnable de paralyser le développement de leur marine en négligeant tout autre négoce. Quand les produits de l'Inde ou de l'Amérique étaient emmagasinés à Lisbonne ou à Séville, ils ne s'inquiétaient pas de les porter sur les marchés de consommation, dédaignant ces petites opérations dans lesquelles il fallait lutter de bon marché avec d'obscurs rivaux. Les négociants des Pays-Bas, qui avaient déjà commencé, du temps des républiques italiennes, ce genre d'opération, se firent leurs facteurs, et la plus grande partie des richesses entreposées dans les ports privilégiés de la péninsule ibérique prirent la route d'Anvers et d'Amsterdam : c'est ce qu'on désigna, au XVIIe siècle, sous le nom de *commerce d'économie*.

Les Pays-Bas faisaient partie de la grande monarchie espagnole dont le Portugal lui-même était devenu, en 1580, une province. Ils avaient déjà supplanté en grande partie la Hanse dans les mers du Nord, et ils commençaient à s'enrichir par le commerce

et par la pêche du hareng, lorsqu'en 1572 ils se révoltèrent. Après une longue guerre, l'Espagne parvint à replacer sous sa domination les provinces du Midi ; mais le port d'Anvers fut ruiné ; les provinces du Nord formèrent la république des Provinces-Unies, plus connue sous le nom de Hollande, et AMSTERDAM *devint le premier port du monde.*

En 1594, le roi d'Espagne crut ruiner les Hollandais en leur fermant le port de Lisbonne. Les Hollandais passèrent outre, et allèrent jusque dans l'Inde chercher les marchandises que l'entrepôt du Tage leur refusait. Ils s'emparèrent des colonies portugaises, mal défendues par le gouvernement espagnol, s'établirent dans les îles de la Sonde, et s'emparèrent successivement, sur la route des Indes, des comptoirs de Guinée et du Cap. *Batavia*, fondée dans l'île de Java, devint dans ces parages le centre d'un commerce qui s'étendait jusqu'à la Chine et au Japon. Tout le négoce de l'Orient, les épices, les drogues, puis le thé, la porcelaine, furent entre les mains des Hollandais, et Amsterdam resta longtemps presque l'unique marché de ces produits.

En Amérique, les Hollandais prirent le Brésil qu'ils ne purent garder ; mais ils s'installèrent dans quelques îles de la mer des Antilles, à Curaçao, à Saint-Eustache, et ils en firent les entrepôts d'une active contrebande avec les colonies espagnoles. Malgré les prohibitions du gouvernement de Madrid, une grande quantité de marchandises hollandaises étaient chargées, à Séville, sur les galions et sur la flotte d'Amérique sous des noms supposés ; une quantité plus grande fut expédiée directement, à partir du XVIIe siècle, sur les îles des Antilles d'où l'on avait imaginé mille moyens de les faire passer sur le continent. Les gouverneurs, gagnés par de riches présents, fermaient les yeux, et bientôt les colonies furent presque exclusivement approvisionnées par ce commerce interlope auquel les Anglais prirent une large part. La flotte espagnole, qui partait dans le principe tous les ans de Séville, ne partit plus que tous les cinq ou six ans, et les navires qui la composaient, trouvant les marchés américains garnis de marchandises fournies à meilleur compte, attendaient quelquefois plusieurs années dans les ports pour vendre leur chargement. Les négociants hollan-

dais avaient pris une telle position dans ces parages qu'au commencement du XVIIIe siècle, c'était d'Amsterdam que l'Espagne recevait les cacaos de Caracas.

La Hollande, pour prévenir la concurrence de ses marchands entre eux et pour leur donner la force de l'unité dans ces expéditions lointaines, avait créé, en 1602, la *Compagnie des Indes-Orientales* et, quelque temps après, la Compagnie des Indes-Occidentales qui eut une moins brillante fortune. La Compagnie des Indes-Orientales avait le monopole absolu du commerce d'Asie et d'Océanie; elle était administrée par 60 directeurs formant 6 chambres établies dans les six principaux ports de la république, et avait à Amsterdam son siége principal. Elle s'appliquait à écarter, par la force ou par la ruse, toutes les marines étrangères des mers de l'Orient, et, pendant plus d'un siècle, elle fournit en effet presque exclusivement les épiceries à l'Europe. Ses actions, créées à 3,000 florins, en valaient plus de 15,000 dans la seconde moitié du XVIIe siècle, et sa prospérité, ainsi que celle de la banque d'Amsterdam (voir § 110), était l'objet de l'admiration et de l'envie des gouvernements étrangers. Mais les guerres de la Hollande avec Louis XIV, la fermeture des marchés anglais et le développement du commerce de Londres et de Hambourg amenèrent, au XVIIIe siècle, la décadence de la Compagnie.

120. Les Français et les Anglais. — Les rois de France et d'Angleterre avaient voulu avoir leur part de ces possessions coloniales que les expéditions maritimes donnaient aux Portugais et aux Espagnols, et ils ordonnèrent ou patronèrent des voyages de découverte.

Après avoir fait, au XVIe siècle, quelques tentatives d'établissement qui échouèrent, les Français, sous le règne de Henri IV, se fixèrent au Canada qu'ils avaient découvert; durant la guerre de Trente-Ans, de hardis flibustiers s'établirent dans les Antilles, et exercèrent la contrebande avec les colonies espagnoles. Sous le règne de Louis XIV, Colbert voulut élever la France au rang des premières puissances de commerce, et il employa à cet effet les moyens qui passaient alors dans l'Europe occidentale pour les plus propres à atteindre ce but : l'a-

doption du système colonial qu'avaient inauguré les Espagnols et les Portugais, l'institution de compagnies privilégiées qui réussissait alors si bien à la Hollande, et l'établissement d'un régime de protection et de prohibition douanières. L'ensemble constitua *le système mercantile* qui fut en grande faveur au XVIIe et au XVIIIe siècle et qui *consistait, d'une part, à permettre, aussi largement que possible, l'entrée des matières premières et des denrées, et à en interdire la sortie, dans le but de favoriser l'approvisionnement des fabriques et l'alimentatian des travailleurs; d'autre part, à favoriser la sortie des produits manufacturés et à en défendre l'entrée, dans le but de réserver tout le marché national aux nationaux et de leur procurer le plus de débouchés sur les marchés étrangers.* Il reposait sur l'erreur économique de la *balance du commerce* (voir § 89) que l'on considérait alors comme un principe; il se proposait, par conséquent, pour résultat de vendre beaucoup aux étrangers, de leur acheter peu, et de recevoir d'eux beaucoup d'argent. Les compagnies privilégiées ne faisaient pas partie essentielle du système mercantile, mais il embrassait nécessairement le système colonial, la métropole croyant avoir intérêt à recevoir seule les denrées de ses colonies et à leur vendre seule tous les produits dont elles avaient besoin; il conduisait à protéger d'une manière toute spéciale la marine nationale, à laquelle on réservait, par des surcharges de droit ou par des exclusions contre les marines étrangères, le monopole du cabotage et du commerce colonial et un traitement de faveur dans le commerce de concurrence. Joint à la création de manufactures privilégiées, de règlements sur la fabrication et d'inspections en vue d'assurer la bonne qualité des produits vendus à l'intérieur ou exportés (voir § 73), il s'appela le *Colbertisme*, du nom du grand ministre qui l'avait appliqué dans tout son ensemble.

Le commerce du Levant, interrompu par les découvertes des Portugais et par les conquêtes des Ottomans, avait été repris par les Français à la suite des alliances de François Ier avec Soliman. Colbert s'appliqua à le développer, parce qu'il y trouvait un important débouché pour les soieries de Lyon et pour les draps du Midi; mais, au XVIIIe siècle, la concurrence des Hollandais et

des Anglais éclipsa dans ces parages la fortune de la France.

Aux Indes, Colbert acquit quelques comptoirs, Pondichéry, etc.; il fonda une compagnie des Indes-Orientales; mais ce commerce resta languissant, et la compagnie dépérit. Plusieurs fois rétablie, elle ne fut florissante que pendant une partie du XVIIIe siècle, grâce principalement à Dupleix et à Labourdonnaye; la guerre de Sept-Ans la ruina définitivement.

En Amérique, Colbert réunit sous l'autorité royale toutes les colonies françaises des Antilles et fonda une compagnie des Indes-Occidentales qui n'eut pas plus de succès que sa voisine. Cependant le Canada prospéra, et, sous le ministère de Colbert, la marine et le commerce français firent de grands progrès. La marine déclina après lui, et la puissance coloniale de la France, entamée par le traité d'Utrecht (1713), fut pour ainsi dire anéantie par le traité de Paris (1763).

L'Angleterre avait été plus heureuse. Elle avait été longtemps le principal marché d'où les négociants de la ligue hanséatique tiraient la laine pour les manufactures des Pays-Bas. Devenue plus industrielle et aspirant à être une puissance maritime, elle se sépara peu à peu de la Hanse, au XVIe siècle; elle finit par lui interdire tout commerce et forma sa propre marine dans la longue guerre qu'elle soutint contre l'Espagne. A la fin du règne d'Elisabeth, les corsaires anglais étaient déjà redoutés sur toutes les mers.

Au XVIIe siècle, des colons anglais, fuyant la persécution religieuse ou politique, allèrent s'établir en Amérique sur les côtes et dans le voisinage de la Virginie, reconnue par Walter Raleigh; des flibustiers s'emparèrent de plusieurs îles des Antilles; quelques comptoirs furent fondés dans l'Inde, et une *Compagnie des Indes-Orientales* fut instituée au commencement du XVIIe siècle; l'Angleterre avait désormais des colonies. Cromwell voulut réserver tout le commerce maritime de l'Angleterre aux seuls Anglais; il publia, en 1651, l'*acte de navigation*, confirmé en 1660, d'après lequel aucun produit d'Asie, d'Afrique ou d'Amérique ne pouvait être importé en Angleterre que par navire d'Angleterre ou de colonie anglaise ayant un équipage composé d'Anglais pour les trois quarts au moins, aucun produit d'Europe

ne pouvait être importé en Angleterre que par navire anglais ou par navire appartenant au pays producteur. Ce fut un coup sensible à la Hollande.

Quand, à la fin du XVIIe siècle, les événements politiques eurent mis la Hollande sous la dépendance de l'Angleterre, celle-ci prit le premier rang sur les mers. Les colonies d'Amérique devinrent très-florissantes au XVIIIe siècle. La compagnie des Indes, après de pénibles débuts, s'était fortifiée, en 1708, par la fusion de deux compagnies rivales, et, dans la seconde moitié du XVIIIe siècle, elle avait profité de l'exemple donné par Dupleix pour se créer un empire colonial sur les ruines de l'Empire du Grand-Mogol. Le dernier ennemi qui pouvait lui disputer la Péninsule, le sultan de Mysore, fut vaincu en 1799. LONDRES *était devenue, à son tour, le plus important marché du monde*, et, pour la première fois, un grand commerce était soutenu par une grande industrie et par une grande puissance territoriale. La révolte de colonies américaines et la déclaration d'indépendance des États-Unis amoindrit l'empire colonial, mais ne diminua pas l'importance du commerce britannique.

La Hanse était en pleine décadence ; mais la prospérité de *Hambourg* s'était considérablement accrue. Dans l'est de l'Europe, la Russie sortait de la barbarie; Pierre le Grand avait essayé de rétablir à son profit les routes de caravanes qui aboutissaient à la mer d'Azof; il avait inauguré le commerce avec la Chine par le marché de Kiachta, en Sibérie, et fait de Saint-Pétersbourg un des grands ports de la Baltique. A la fin du XVIIIe siècle, la Russie, maîtresse des plaines du Dniéper et d'une rive d'une Dniester, fondait Odessa pour leur donner un débouché sur la mer Noire.

121. Le blocus continental. — L'Assemblée constituante de 1789 introduisait l'égalité et la liberté dans les institutions de la France nouvelle : elle ne pouvait pas être favorable au système des restrictions commerciales. Aussi, malgré les réclamations protectionnistes que souleva le traité d'Eden, promulgua-t-elle le *tarif libéral de* 1791, qui dégageait presque de tout droit l'exportation des marchandises et l'importation des matières pre-

mières et n'imposait que des taxes modérées à l'importation des produits manufacturés. Ce tarif n'eut qu'une courte existence. Les nécessités de la guerre contre l'Angleterre firent prohiber les produits britanniques, porter les peines les plus rigoureuses contre ceux qui en importeraient, et publier l'*acte de navigation de* 1793, imité de l'acte de navigation des Anglais et destiné à réserver, en France, au pavillon français tout le cabotage et la plus grande partie du commerce au long cours.

Ces prohibitions ne se détendirent, un moment, à la suite de la paix d'Amiens, que pour être plus sévèrement rétablies après la rupture ; le *tarif de* 1806 éleva de beaucoup les droits sur les tissus et sur les produits coloniaux dont l'Angleterre nous fournissait la majeure partie. Les Anglais, contrairement aux usages de la guerre maritime, avaient déclaré tous les ports de France en état de blocus sans pouvoir former effectivement ce blocus, et, en conséquence, ils saisissaient toutes les marchandises de France ou à destination de France trouvées sur des navires neutres. Napoléon, vainqueur de la Prusse, riposta par le *décret de Berlin* (nov. 1806) et par le *décret de Milan* (déc. 1807) qui établissaient le *blocus continental*, c'est-à-dire la mise en état de blocus des Iles-Britanniques par le continent : tout navire qui entrait dans un port français, dans un port d'un pays allié de la France ou qui, saisi en mer, était convaincu de venir des côtes d'Angleterre ou même d'avoir subi au large la visite d'un bâtiment anglais, fut déclaré de bonne prise. Le blocus continental, inspiré par la pensée de ruiner un insaisissable ennemi en fermant les débouchés de son commerce, fut encore plus nuisible à la richesse du continent qu'à celle de l'Angleterre. Il fut fatal à Napoléon, qu'il entraîna à la rupture avec le pape, à l'invasion du Portugal, à la guerre d'Espagne et à l'expédition de Russie. Le blocus fut exécuté incomplétement et de très-mauvais gré par les provinces maritimes. Pour empêcher les marchandises anglaises de pénétrer en contrebande par les frontières de terre, il fallut employer les plus rigoureuses mesures, faire brûler toutes les étoffes d'origine suspecte ; mais la contrebande donnait de trop beaux bénéfices, grâce au renchérissement des marchandises prohibées, pour qu'on parvînt à la décourager, et bientôt le

Trésor impérial ne dédaigna pas de partager avec elle, accordant lui-même, moyennannt une taxe très-forte, le privilége de vendre, sous le nom de marchandises de prise, les étoffes et denrées prohibées ou celui de les importer directement à l'aide d'une licence.

Les prix exorbitants des cotonnades et du sucre, qui valut jusqu'à 6 fr. la livre, encouragèrent, il est vrai, la fabrication du calicot et la création du sucre de betterave. Mais ce résultat fut acheté par d'énormes sacrifices imposés au pays, et par lui-même il fut d'une très-médiocre valeur. Les fabriques s'étaient fondées dans de telles conditions qu'il était impossible de rétablir la moindre communication régulière sans causer leur ruine. Les fabriques de calicots subirent, en 1814, une crise terrible à laquelle succomba, entre autres établissements, la maison connue sous le nom de Richard-Lenoir, et, de toutes les fabriques de sucre, une seule subsista, lorsque l'entrée des marchandises anglaises, apportées à la suite des armées alliées, eut fait tout à coup descendre cette denrée à 30 sous la livre. L'industrie du sucre de betterave ne reprit, en France, que quelques années plus tard, et elle devint prospère, grâce à la paix, au moment où la douane ne songeait plus à protéger que le sucre colonial.

Le blocus continental ne peut pas être regardé comme un système commercial, mais comme un gigantesque instrument de destruction dans une guerre à outrance.

122. L'indépendance de l'Amérique. — La guerre de l'indépendance avait, à la fin du XVIIIe siècle (1783), donné naissance, dans l'Amérique du Nord, à la république des Etats-Unis qui s'étendait rapidement dans toute la grande vallée du Mississipi. La guerre d'Espagne, durant le règne de Napoléon, amena la révolte des colonies espagnoles, qui occupaient la plus grande partie des côtes du golfe de Mexique et du territoire de l'Amérique du Sud; vers 1826, ces colonies émancipées formaient sept États indépendants. Jusque-là, cette partie du monde avait été presque entièrement fermée par le système colonial aux libres relations du commerce; elle fut ouverte, *et un trafic important s'établit entre l'Europe et l'Amérique*, dont l'océan Atlantique

fut la route, et dont l'Angleterre, la France et Hambourg furent les principaux facteurs.

123. Les Européens en Orient et dans le Pacifique. — Maîtres de l'Inde, dont ils complétèrent la conquête durant la première moitié du XIXe siècle, les Anglais poussèrent vers l'Orient. Poulo-Pinang (1786), Malacca (1825), Singapour (1818) formèrent une chaîne de comptoirs qui conduisait leurs navires jusque dans la mer de Chine. Ils faisaient, à Canton, un certain commerce qui consistait presque uniquement en exportations de thé, de soie et de porcelaines qu'ils soldaient en argent. La seule marchandise de retour qui trouvât des acheteurs était l'opium, que l'Inde pouvait produire en grande quantité; mais le gouvernement chinois, au nom de la santé publique, le prohibait sévèrement. De là, des fraudes, d'une part, des violences, d'une autre, qui aboutirent à une guerre; les Chinois (1842) durent traiter et ouvrir au commerce anglais d'abord, européen ensuite, cinq ports, entre autres Canton et Shang-Haï. Seize ans après, les hostilités recommencèrent; vaincus deux fois (1858-1860), les Chinois ont ouvert treize ports et permis aux bâtiments européens de remonter le plus grand de leurs fleuves. *Le commerce avec la Chine a pris, durant le XIXe siècle, un assez grand développement*, au profit surtout des Anglais et des Américains par mer, des Russes par terre.

L'ouverture des ports de la Chine a conduit les Américains et les Européens à demander et à obtenir l'*ouverture de certains ports du Japon* (1854-1863), qui jusque-là n'entretenait avec l'Europe que de rares relations par l'intermédiaire des Hollandais, confinés dans un îlot du port de Nagasaki.

Au sud-est de la Malaisie, occupée par les Espagnols (îles Manilles) et par les Hollandais (îles de la Sonde, etc.,), des navigateurs, dont le plus célèbre est Cook, avaient exploré, au XVIIIe siècle, le reste de l'Océanie, dont les îles sont semées dans la vaste étendue du Pacifique. Au XIXe siècle, des colons européens s'y établirent, principalement sur la côte sud-est du continent australien.

Cependant le commerce visitait encore fort peu ces parages

lointains, lorsque, sur la côte orientale du Pacifique, en Californie, des mines d'or furent découvertes (1848). Les émigrants affluèrent aussitôt de tous les points du monde, pensant s'enrichir en quelques jours. Beaucoup ne trouvèrent que la misère; mais le pays se peupla, s'enrichit moins par l'exploitation même des mines que par la culture et se rattacha par des communications directes aux Etats-Unis du Centre et de l'Ouest. Trois ans après, l'Australie avait la même fortune, et la découverte de mines d'or y attirait, ainsi que dans la Tasmanie, les colons et les capitaux. *La Californie et l'Australie sont, au commencement de la seconde moitié du* XIXe *siècle, devenus des marchés importants,* et ont animé la navigation du Pacifique.

124. L'histoire des tarifs. — A la suite des événements de 1814 qui mettaient fin au blocus continental et à l'unité factice de l'Europe occidentale sous la domination de Napoléon, l'ouverture des frontières permit tout à coup l'introduction des marchandises longtemps retenues dans les entrepôts britanniques, et déconcerta les manufacturiers et les négociants habitués à l'isolement. Des réclamations se firent entendre de toutes parts, et presque tous les Etats de l'Occident leur donnèrent satisfaction en établissant des tarifs protecteurs. L'Angleterre la première, en faveur de ses propriétaires fonciers qu'inquiétait l'entrée des grains étrangers, créa le système de l'*échelle mobile*, c'est-à-dire un tarif par lequel on prélevait, à l'entrée des céréales étrangères, un droit d'autant plus fort que le prix des céréales indigènes était plus bas. La France imita l'Angleterre et adopta, dans le même intérêt, l'échelle mobile par les lois de 1819 et de 1821 et, dans l'intérêt des grands propriétaires et des grands manufacturiers, rendit, presque chaque année (1816, 1817, 1818, 1820, 1821, 1826), des lois qui établissaient des droits ou augmentaient les droits établis sur les fers, sur les sucres des colonies étrangères, sur les bestiaux, sur les fils et tissus.

Le *système protecteur* qui, pour un grand nombre d'articles, allait jusqu'à la *prohibition* absolue, se proposait, comme but, de *réserver exclusivement aux protecteurs nationaux le marché national.* But en lui-même bien difficile à atteindre dans un état de

civilisation avancée où les rapports des peuples sont si fréquents ; mais but impossible et illogique, dès qu'on avait en même temps la prétention de favoriser et d'étendre le commerce extérieur. On oubliait que les produits ne s'achètent qu'avec des produits. Pour réussir, il aurait fallu pouvoir isoler entièrement la France comme le Japon s'est longtemps isolé au milieu de l'Océan ; mais, dès que la barrière des douanes ne s'élevait que pour quelques-uns, il y avait nécessairement privilége en faveur de ceux, quels qu'ils fussent, qui avaient le droit, comme producteurs, d'imposer leurs marchandises à leurs concitoyens et le droit, comme consommateurs, de choisir entre les marchandises de leurs concitoyens et celles des étrangers. Il devait y avoir, par suite, une ardente compétition pour être admis à la jouissance de ce privilége, et chaque remaniement de tarifs était une aggravation de droits. Ce système reposait sur les mêmes idées que le colbertisme, mais prétendait envelopper dans la même protection douanière l'agriculture et l'industrie. Quelques efforts furent tentés par le gouvernement, sous le règne de Louis-Philippe, pour adoucir les rigueurs de la protection ; mais le système édifié par la Restauration demeura à peu près intact.

L'Allemagne, tout en maintenant la protection, confondit les douanes de la plupart de ses petits États dans une union douanière dite *Zollverein*, qui eut, pour la liberté des échanges dans cette contrée, à peu près les mêmes effets qu'avait eu la suppression des douanes provinciales en France.

Les États-Unis eurent de longs débats avec leur ancienne métropole ; ils avaient d'abord obtenu un traité par lequel, contrairement à l'acte de navigation, leurs navires avaient été admis dans les ports britanniques ; ils voulurent davantage, promulguèrent aussi leur acte de navigation et votèrent (1837), pour satisfaire aux vœux des manufactures du Nord et malgré l'opposition des planteurs du Sud, un tarif qui imposait des droits assez élevés sur les principaux produits des fabriques européennes.

L'Angleterre fut la première à rompre avec la tradition protectionniste. Elle avait été déjà forcée de modifier son acte de navigation en faveur des États-Unis ; elle le modifia également en

faveur des autres républiques américaines et de la Prusse. Un ministre distingué, Huskisson, proposa et fit adopter une réforme des tarifs qui à la prohibition substituait pour un certain nombre de produits étrangers, entre autres pour les soieries, un droit modéré (1825). Depuis ce temps, l'industrie de la soie, longtemps stationnaire, fit des progrès assez rapides en Angleterre. La Compagnie des Indes, qui avait eu le monopole du commerce, le perdit à l'époque du renouvellement de son privilége (1834), et les ports des colonies britanniques de l'Orient furent accessibles à tous. Les *lois sur les céréales*, faites en vue de favoriser les propriétaires fonciers, n'avaient rien que de désagréable à la population ouvrière et aux manufacturiers ; une ligue se forma, dont *Richard Cobden* fut en grande partie l'instigateur et qui, après de persévérants efforts, parvint à faire abroger (1846), de concert avec le ministre *Robert Peel*, ces lois considérées à juste titre comme la clé de voûte du système protecteur en Angleterre. En effet, dans les dix années qui suivirent, les restes de l'acte de navigation disparurent, le tarif des douanes se simplifia, devint purement fiscal, et l'*Angleterre adopta complétement le système de la liberté des échanges.*

La France est entrée dans la même voie à la suite de la *lettre de l'Empereur du 5 janvier* 1860 et par *le traité du 23 janvier* 1860 avec l'Angleterre, qui a amené la suppression de toutes les prohibitions, l'abaissement des droits protecteurs et diverses lois destinées à faciliter les échanges avec l'étranger et la libre concurrence dans les relations intérieures.

L'exemple de la France et les traités qu'elle a signés, ont provoqué *l'adoption du principe de la liberté commerciale et des tarifs fiscaux ou legèrement protecteurs par la majorité des États de l'Europe occidentale.*

125. Les routes actuelles du commerce. — Il est légitime de prélever sur toute richesse la part des contributions publiques (voir § 25) ; mais empêcher l'entrée de la richesse étrangère est, pour celui qui produit à l'intérieur une richesse de même forme, un avantage tout factice, et pour celui qui la consomme, un dommage auquel il essaye d'échapper. Plus sont fréquentes et

faciles les relations des peuples entre eux, avons-nous dit (voir § 124), moins il est possible de les isoler par la barrière des douanes prohibitives. A ce titre, la liberté commerciale vient à son heure dans le monde civilisé.

Sur mer, en effet, la vapeur qui date seulement du XIXe siècle, s'est substituée à la voile pour les voyageurs et tend à s'y substituer de plus en plus pour les marchandises, grâce à l'hélice et aux clippers qui concilient, autant que possible, la rapidité et l'économie, en permettant simultanément ou alternativement l'emploi de l'hélice quand le vent manque, et l'emploi de la voile, quand le vent est bon. Tous les grands ports de la Méditerranée ont aujourd'hui des communications à peu près hebdomadaires, qui, de Liverpool ou de Londres, de Marseille ou de Trieste, aboutissent à Alger, à Alexandrie, à Beyrouth, à Constantinople et à Trébizonde. L'Océan est sillonné de paquebots dont les voyages réguliers, fréquents, relient à l'Europe, d'une part, l'Asie, l'Océanie et l'Afrique orientale, par Suez, Aden, Bombay, Calcutta, Singapour, Shang-Haï, Yokohama, Manille, Batavia, Melbourne, Sydney, la Réunion et Maurice ; d'autre part, l'Amérique, par Québec, Boston, New-York, les Antilles, la Nouvelle-Orléans, Colon-Aspinwall, Fernambuc, Rio-Janeiro et la Plata, puis, en tournant le cap Horn ou en traversant l'isthme, par Valparaiso, Lima, Guayaquil, San-Francisco. New-York est à 9 jours de Brest, le Japon à 35 jours de Marseille.

Deux barrières s'élevaient entre les océans et gênaient les communications maritimes. D'un côté, la Méditerranée était sans issue à l'orient, bien que séparée seulement par un isthme étroit du golfe Arabique, dépendance de l'océan Indien. De l'autre côté, l'océan Atlantique ne communiquait à l'occident avec l'océan Pacifique qu'à ses deux extrémités, par le cap Horn au sud, et, au nord, par le passage nord-ouest, récemment reconnu, mais impraticable ; il n'en est pourtant séparé, au centre, que par l'isthme étroit de Panama dont la suppression abrégerait de plus de 10,000 kilomètres certains voyages du Pacifique. Ces deux barrières ont été rendues franchissables par des chemins de fer, et l'une d'elles, celle de Suez, est sur le point d'être, pour ainsi dire, supprimée par le creusement d'un canal mari-

time. *L'ouverture des chemins de fer de Panama et de Suez ont profondément modifié et étendu les relations maritimes.*

Le second quart du XIXe siècle a vu s'opérer dans les routes de terre une révolution plus considérable encore. Les chemins de fer ont donné aux transports une rapidité que l'on n'aurait pas osé imaginer à la fin du siècle précédent. Le négoce a dû prendre de nouvelles habitudes ; car les débouchés faciles ont eu pour effet de donner une plus grande valeur aux produits de régions que leur éloignement laissait presque sans acheteurs et d'établir sur les différents marchés de l'Europe entre lesquels il existe une communication directe et immédiate, un niveau à peu près commun des prix. Des vases qui ne communiquent que par des tubes capillaires, longs et tortueux, peuvent conserver longtemps des différences de niveau très-sensibles ; des vases sans fond, placés dans un large réservoir et communiquant librement, ne sauraient, quelque quantité de liquide que l'on verse dans l'un deux, présenter la moindre différence de niveau. Les opérations doivent être faites aujourd'hui à un moindre bénéfice sur chaque affaire ; d'autre part, elles offrent une large compensation dans la rapidité qui diminue les intérêts du capital engagé, dans la multiplicité qui accroît le profit total ; mais elles exigent des connaissances plus étendues et des combinaisons embrassant de plus vastes espaces.

Pour le commere, il est utile que les ordres puissent être transmis plus rapidement que ne sont expédiées les marchandises. Autrefois, la poste portait les lettres en moins de temps que le roulage les marchandises. Le chemin de fer semblait avoir sinon supprimé, du moins bien diminué la différence. Le télégraphe électrique a été inventé, et il transporte presque instantanément la pensée d'un pays à un autre, de l'ancien au nouveau monde.

La navigation à vapeur, les chemins de fer, le télégraphe électrique sont trois grandes inventions du XIXe *siècle qui ont profondément modifié et amélioré les routes commerciales et les habitudes du commerce.*

126. Les forces productives des nations modernes. —

A la tête de la civilisation industrielle et commerciale de l'Europe, sont l'Angleterre qui tient le premier rang et la France qui tient le second.

Le royaume-uni de Grande-Bretagne et d'Irlande, que l'on désigne souvent sous le nom d'Angleterre, a une population d'environ 30 millions d'habitants. Son agriculture est très-prospère, bien qu'elle ne suffise pas à nourrir ses habitants et que, chaque année, le commerce doive importer un complément considérable en céréales, viande et autres denrées.

Le sol est riche en mines, étain, cuivre, fer et houille; la production de la fonte est évaluée à près de 5 millions de tonnes et celle de la houille à 100 millions de tonnes (en 1866). Aussi la houille et le fer, deux des matières les plus employées en industrie, ont-elles beaucoup contribué au grand développement des manufactures britanniques. L'Angleterre excelle dans la fabrication des objets en fonte, en fer ou en acier, dans la filature et le tissage du coton, de la laine, et surtout dans la confection des cotonnades à bon marché.

Son commerce est immense; il embrasse le monde entier et s'élève à une valeur totale de plus de 12 milliards (importation et exportation). Sur ce chiffre, l'exportation des tissus de coton figure à elle seule pour un milliard et demi. Par ses ports de Glascow, de Liverpool, de Southampton, de Londres, de Hull, elle reçoit les denrées coloniales et les matières premières de toutes les parties du monde que ses manufactures consomment ou que ses 30,000 navires, jaugeant environ 5 millions de tonnes, distribuent ensuite dans les ports de l'Europe; elle porte en même temps partout ses cotonnades qu'on trouve jusque dans les contrées les plus sauvages, et sa houille qui alimente les paquebots jusque dans l'océan Pacifique. *L'Angleterre est à la fois le plus grand pays manufacturier et la grande factrice du commerce européen;* la Hollande n'a jamais eu que le second de ces deux titres.

La France, peuplée de 38 millions d'habitants, est à la fois un pays agricole et manufacturier. Son sol suffit à peu près aux besoins de sa population, bien que la somme des importations de céréales, depuis une quarantaine d'années, excède quelque peu

la somme des exportations ; il fournit même un très-important article d'exportation : le vin.

Il est bien moins riche en produits minéraux que l'Angleterre; la houille, malgré les progrès annuels de l'extraction, ne donne encore que 12 millions de tonnes, la moitié à peu près de la consommation nationale (le reste est dû à l'importation d'Angleterre, de Belgique et de Prusse), et la production de la fonte n'est que de 1 million de tonnes, quoique le minerai soit très-abondant chez nous. Notre industrie est en première ligne pour les articles de goût, modes, lingerie, confection, tabletterie et mercerie ; elle fait les tissus de toute espèce, les tissus fins aussi bien que sa voisine, les tissus de soie mieux qu'aucune autre contrée.

Sa marine marchande compte environ 15,000 bâtiments jaugeant plus d'un million de tonnes, et son commerce par terre et par mer (importation, exportation et transit) atteint 7 millards 1/2 (voir § 92). Placée à l'occident du continent européen, entre l'Océan et la Méditerranée, touchant par l'Allemagne au centre de l'Europe, elle a un transit assez considérable que peuvent étendre beaucoup encore les facilités à l'entrée et à la sortie et le réseau de ses chemins de fer. Brest, qui est à neuf jours de distance de New-York, est la tête occidentale des lignes européennes. Par Calais et Marseille passe la voie des communications rapides de l'Angleterre avec la Méditerranée et l'Orient. Paris, situé au centre du réseau des lignes françaises, avec ses deux ports, celui du Havre sur l'Océan, et celui de Marseille sur la Méditerranée, n'est pas seulement le principal foyer de la petite et de la moyenne industrie ; il est devenu un des plus grands entrepôts et le plus grand marché du continent. Il appartient aux négociants français de profiter de cette situation pour leur avenir et pour celui de leur patrie.

Presque à côté de la France, la Prusse, agrandie par de récentes victoires, est placée à la tête de la Confédération de l'Allemagne du Nord. Son sol est riche en mines, surtout dans la Silésie, dans le Hartz et dans les provinces du Rhin, où abonde la houille. Son industrie est, sur certains points, très-développée, particulièrement dans les provinces rhénanes, et son commerce

est considérable depuis que les plus grands ports du continent sur la mer du Nord, Brême et Hambourg, font partie de la Confédération.

L'Autriche possède le grand port allemand de la Méditerranée, Trieste, rivale de Marseille; elle possède aussi une notable portion de la route fluviale du Danube; elle a certaines industries actives, la fabrication de l'acier en Syrie, du verre en Bohême; cependant l'activité commerciale n'y est pas aussi développée que dans l'Allemagne du Nord..

La Hollande, quoique déchue, est toujours importante par son commerce; mais Amsterdam y cède peu à peu le pas à Rotterdam, mieux située, aux bouches de deux grands fleuves.

La Belgique est supérieure à la Hollande par son industrie; elle possède la houille, le fer, les manufactures de tissus, etc., et il n'y a peut-être pas de nation qui, proportionnellement au chiffre de sa population, produise autant; mais ses relations maritimes sont bornées.

Hors d'Europe, il n'y a qu'un grand peuple commerçant, le peuple des États-Unis. Mais *ce peuple vient dans le commerce du monde à côté de l'Angleterre et de la France*. Sa population est de 31 millions d'individus; son territoire est évalué à 754 millions d'hectares, près de 14 fois la superficie de la France. D'immenses espaces s'ouvrent à l'agriculture; les métaux, houille et fer surtout, abondent; l'industrie manufacturière a pris de grands et rapides dépeloppements dans le Nord; le Sud, tout agricole, est encore troublé par les suites de la révolution sociale qui a émancipé les nègres. Les chemins de fer qui sillonnent le pays ont une longueur de 60,000 kilomètres, cinq fois plus que les chemins de fer français, et s'étendent en ce moment d'un océan à l'autre. *La marine américaine est dans le commerce maritime la principale rivale de la marine britannique.*

127. La liberté commerciale. — Exercer le commerce, c'est travailler : tous les avantages de la liberté du travail (voir § 75) s'appliquent donc au commerce comme à l'industrie. La liberté du commerce à l'intérieur d'un État n'est plus contestée en

théorie (voir § 88), et est appliquée d'une manière générale par les nations civilisées, bien que, dans un certain nombre de cas particuliers, elle rencontre encore divers obstacles. La liberté du commerce extérieur est loin d'être aussi largement pratiquée.

Elle se présente en effet à l'esprit sous un aspect différent; on n'a pas de peine à concevoir qu'un Etat, devant à chacun de ses membres une égale protection et une même justice, ne doive pas favoriser le travail ou la marchandise de tel particulier, parce que ce serait gêner la consommation de tels autres et rompre l'équilibre naturel des intérêts. On conçoit moins, de prime abord, qu'un Etat ne puisse, sans dommage pour l'équité et pour la richesse nationale, interdire entièrement par la prohibition ou partiellement par les droits protecteurs l'entrée de telle marchandise étrangère. Un Etat est une association dont tous les membres sont solidaires et dont la richesse se compose de la somme des richesses privées ; si, par suite de la concurrence intérieure, tel marchand ou telle localité gagne moins, c'est parce que tel autre marchand ou telle autre localité approvisionne dans de meilleures conditions le marché; non-seulement la consommation, mais, en vertu de la loi de l'offre et de la demande (voir § 18), la diminution du prix de vente amène un accroissement dans la production. Mais, si c'est la concurrence étrangère qui donne le produit dans de meilleures conditions, le résultat sera-t-il encore aussi satisfaisant? C'est ce qu'on saisit moins.

Voici, dit-on, une manufacture qui fabriquait du drap dans un canton isolé : les barrières intérieures ont été supprimées et le canton trouvant du drap à meilleure condition dans la province voisine, la manufacture a été ruinée; voici une province montagneuse qui cultivait des céréales pour la subsistance de ses habitants : la suppression des barrières a permis à la province voisine, plaine fertile, de lui envoyer son blé, et vous verrez moitié moins de champs labourés dans la première. Si cette manufacture était un petit Etat, la liberté commerciale l'aurait ruiné; si la province montagneuse était un Etat, la liberté commerciale aurait été funeste à ses laboureurs.

La première comparaison est de tout point inexacte; la manufacture est ruinée non pour avoir fait des échanges avec l'é-

tranger, mais pour n'avoir plus trouvé à faire d'échanges à l'intérieur, et il n'est pas douteux que sa ruine n'ait pu entraîner la misère temporaire et le déplacement de sa population ouvrière; le cas n'est pas le même pour un Etat qui ne peut qu'échanger des produits contre des produits avec les autres Etats et qui a dû créer lui-même par son industrie, agricole, manufacturière ou commerciale, une valeur équivalente à la valeur qu'il reçoit.

Le second exemple, avant d'être accepté, demande un examen attentif. On fait moins de céréales dans la province. N'est-ce pas parce que les habitants ont plus de prairies, trouvant plus de profit à élever des bestiaux qu'à récolter une chétive moisson de seigle? Dans ce cas, la richesse a pu se déplacer; mais elle a dû s'accroître. Cependant, objecte-t-on peut-être, la population ouvrière s'en va chercher du travail dans d'autres provinces. Ne revient-elle pas avec ses économies, et la province ne s'enrichit-elle pas de ce capital amassé dans les grandes villes, comme on le voit pour certaines parties du centre de la France? Si elle ne revient pas, c'est qu'elle a trouvé ailleurs des moyens d'existence préférables; il serait cruel de l'enchaîner à la misère pour faire pousser, comme à regret, plus d'épis de seigle sur une terre ingrate.

Comme, de nation à nation, il n'y a pas d'autre commerce extérieur que l'échange de produits contre des produits (voir § 17 et 85), et que, pour acheter un objet d'importation, il faut avoir produit un objet d'exportation, une nation ne peut être, suivant une expression quelquefois employée, « inondée » de produits étrangers que dans la mesure précise où elle « inonde » l'étranger de ses produits : ceci veut dire que la LIBERTÉ COMMERCIALE *qui, au point de vue des droits du producteur, est synonyme de* LIBERTÉ DU TRAVAIL *est, au point de vue des résultats généraux de l'échange, synonyme d'*EXTENSION DU MARCHÉ. Elle offre en effet à un peuple civilisé tous les avantages qu'a un marché étendu sur lequel produits et consommateurs sont très-nombreux (voir § 18) : d'un côté, par l'importation, abondance plus grande, meilleur marché ou qualité supérieure des produits consommés par les nationaux; d'autre part, par l'exportation, accroissement du travail national.

Quand une nation restreint la liberté commerciale avec l'étranger (et elle peut y être poussée quelquefois par une nécessité politique), *elle doit toujours savoir qu'elle fait un acte préjudiciable au développement de sa richesse*, un sacrifice, en un mot. A elle de voir si le but qu'elle se propose d'atteindre est en rapport avec le sacrifice qu'elle s'impose.

On peut distinguer trois grandes périodes dans l'histoire générale des douanes : une première période, dans laquelle les communications étant rares, l'industrie et le capital presque nuls, on ne se préoccupe pas d'un système douanier; on n'a pas de douanes, comme chez la plupart des tribus sauvages, ou l'on charge, sans autre vue que celle d'enrichir un seigneur, certaines marchandises de droits, comme au moyen âge; une seconde période, dans laquelle, le système mercantile dominant les esprits, on s'applique à développer la manufacture nationale par des droits restrictifs; une troisième période, dans laquelle, *les communications étant rapides, fréquentes, les peuples civilisés ayant contracté des besoins dont la satisfaction exige le concours des cinq parties du monde, les capitaux et la science rendant presque partout la production et la concurrence possible, on se porte vers la liberté commerciale qui s'impose en quelque sorte comme une des conditions de la civilisation.*

C'est la période dans laquelle nous entrons.

CINQUIÈME PARTIE

LA MORALE DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE

---

128. La légitimité des richesses. — Pauvres ou opulentes, les sociétés, comme les individus, ne vivent qu'en consommant des produits; l'*humanité subsiste par la richesse*. Il ne faut donc pas paraître dédaigner la richesse, laquelle est indispensable, et doit être considérée, non comme la fin suprême de l'homme, mais comme une chose bonne en soi et comme la condition sans laquelle la civilisation ne saurait se développer.

S'il est bon d'avoir de la richesse, il est bon d'acquérir, de produire de la richesse. Aucune limite ne saurait être, à cet égard, assignée ni aux sociétés, ni aux particuliers : *plus il y a de richesse, plus la population peut s'accroître et vivre dans le bien-être*. La morale, d'accord avec l'économie politique, ne s'inquiètera donc de *la quantité* que pour la désirer la *plus grande possible ;* mais elle se préoccupera des *moyens d'acquérir* et des *manières d'employer* la richesse, lesquels doivent être *honorables* pour être véritablement *utiles* au progrès même de la richesse.

Un prodigue qui dépense en consommations improductives le capital qui lui a été transmis ou qu'il avait lui-même amassé, fait de sa richesse un mauvais emploi : il se ruine et il appauvrit la société (voir § 24). Un riche qui dépense son revenu en débauches fait de sa richesse un mauvais emploi : il ne se ruine pas, mais en nourrissant l'oisiveté et le vice, il fait une concurrence dangereuse au travail, producteur de la richesse, et il contribue à démoraliser les esprits. Un rentier qui dépense une partie de son revenu à s'instruire, à accroître la valeur de ses propriétés particulières, à coopérer à des œuvres d'utilité publique, à seconder

des travailleurs, fait de sa richesse un excellent emploi : il développe, en quelque sorte, sa propre existence et il contribue à augmenter les forces productives de son pays.

La richesse est une puissance, puissance de commander le travail, de diriger dans tel ou tel sens l'activité d'un certain nombre d'hommes; elle n'a donc pas seulement pour effet de procurer des jouissances, *elle impose des devoirs* : qui peut, doit. Or, qui a la richesse, désirable et désirée à double titre, comme moyen de satisfaction personnelle et comme instrument de puissance sur autrui, doit, tout en se procurant pour lui-même les satisfactions compatibles avec le respect de soi-même et des autres (voir § 24), faire servir sa fortune à diriger vers le bien et l'utile les forces dont il dispose, soit par le capital qu'il fait valoir, soit par le travail et les produits du travail qu'il achète.

Si la richesse était la seule puissance, étant d'ailleurs une puissance légitime, elle pourrait être considérée comme le suprême bien. Mais la vertu, l'intelligence, la science ne sont pas seulement des qualités individuelles, très-désirables par elles-mêmes et très-désirées parce qu'elles développent et améliorent l'homme; ce sont aussi des puissances, puissances morales par lesquelles nous agissons directement sur nos semblables. La richesse, sans absorber toutes les préoccupations de l'humanité, prend et a droit de prendre rang parmi ces causes qui déterminent, en concurrence avec d'autres causes, l'estime des hommes et le degré d'influence exercée sur leurs semblables par les gens jouissant d'une supériorité quelconque.

129. Les moyens d'acquérir les richesses. — Pour obtenir une portion de cette richesse qui fait vivre, il faut, à peu près comme l'a dit Mirabeau, qu'un homme soit travailleur, rentier, assisté ou voleur, c'est-à-dire qu'*il vive* ou *de son propre fonds*, soit par un labeur actuel, soit par le revenu résultant d'un labeur passé, ou *du fonds d'autrui*, soit en recevant, soit en dérobant une partie de ce fonds.

Les deux premiers moyens sont également légitimes : ils servent à la fois l'intérêt privé et l'intérêt public.

Le travailleur, quel que soit le genre de travail qu'il ait em-

brassé, agriculture, industrie, commerce, profession libérale, fonction publique, *ne vit qu'en vertu des services qu'il rend à ses semblables et grâce à une rémunération, profit ou salaire, qui est d'ordinaire proportionnelle à la valeur du service rendu.* Nous disons d'ordinaire; nous dirions toujours exactement proportionnelle dans un pays où la liberté du travail, la concurrence et la moralité seraient complètes. Dans un pays qui a des monopoles ou des priviléges, les individus qui en jouissent reçoivent probablement une rémunération supérieure à celle que leur assignerait le régime de la concurrence; s'ils sont les auteurs du monopole, leur bénéfice est entaché d'immoralité, puisqu'ils ne l'obtiennent qu'à l'aide d'un dommage fait sciemment et volontairement à leurs concitoyens; s'ils n'en sont ni les auteurs ni les promoteurs, leur bénéfice est aussi légitime que tout autre, et le tort retombe tout entier à la charge de la loi. Il peut se faire aussi qu'ils reçoivent une rémunération inférieure : c'est le cas où les travailleurs, subordonnés à un monopole exclusif, se font concurrence dans l'offre du travail et n'ont pas pour compensation la concurrence dans la demande. D'une façon ou de l'autre, la rémunération risque de n'être pas proportionnelle au service, et la balance peut être faussée : ce qui confirme cette loi que *la liberté du travail est conforme à l'idée de la justice.*

Le rentier vit aussi grâce à la rémunération d'un service qu'il rend à la société. Le capital qu'il possède ne produit un revenu que parce que, secondant le travail, il aide à créer une somme d'utilités supérieure à ce revenu. Si le rentier a amassé le capital par son industrie personnelle, la rémunération n'est-elle pas, pour ainsi dire, doublement juste, puisque l'existence du capital atteste les services passés qu'il a directement rendus par son travail à ses semblables et que l'intérêt perçu chaque année prouve par ce capital, fruit du travail et de la prévoyance, les services présents qu'il rend? Si le rentier a reçu, par testament ou par donation, ce capital, il a tous les droits du premier propriétaire qui le lui a transmis, qui pouvait le dépenser aussi bien qu'il a pu le conserver, qui, s'il l'avait anéanti, aurait commis sans doute une mauvaise action, mais une action contre laquelle la plupart du temps la société n'aurait pas eu de re-

vendication à exercer. Le possesseur actuel, devenu propriétaire par transmission, pourrait à son tour dépenser ce bien en jouissances immédiates; il le conserve pour l'utilité générale de la production et il en retire pour son utilité particulière un revenu dont il vit. Y a-t-il là quelque chose qui ne soit pas conforme à la plus stricte justice, fondée sur l'harmonie naturelle des intérêts? Un fonctionnaire retraité, un pensionnaire d'un grand établissement sont exactement dans le même cas; ce sont des individus jouissant d'une rente viagère dont le capital est représenté par les retenues faites sur la rémunération de leur travail. Au point de vue économique, nous pouvons ranger dans la même catégorie les vieux parents que leurs enfants aident à vivre; ils reçoivent une légère indemnité des peines et des frais que leur ont coûté ces enfants devenus à leur tour d'utiles travailleurs.

L'homme, avons nous dit (voir § 13), le plus utile à lui-même et à ses semblables dans les conditions ordinaires de la vie industrielle, est celui qui réunit les deux qualités, travaillant beaucoup et capitalisant beaucoup.

Le troisième moyen, toujours inférieur aux deux premiers, peut être, selon les cas, utile ou nuisible à l'intérêt public ou à la fois à l'intérêt privé et à l'intérêt public. Faire une aumône, faire un don, c'est, au point de vue de la production, un acte indifférent en soi, puisque c'est une portion de richesse qui passe, sans accroissement ni diminution, d'une main dans une autre. Envsagé d'un point de vue plus général et jusque dans ses conséquences, un pareil acte cesse de paraître, aussi indifférent.

Faire l'aumône à tout venant, ou sans discernement, ou par simple habitude, c'est nourrir, ou tout au moins s'exposer à nourrir l'oisiveté et à lui fournir des moyens d'existence analogues à ceux que procure le travail. C'est donc troubler le sens moral d'une population, c'est encourager la paresse et, par suite, entraver la formation de la richesse; *l'aumône irréfléchie est nuisible à l'intérêt public.*

Employer une partie de son revenu à soutenir le vieillard ou l'infirme sans ressources, à soulager une famille, une misère accidentelle, imméritée, à faire traverser une crise à une famille dans le besoin, à élever des enfants pauvres jusqu'à ce qu'ils

soient devenus des hommes laborieux, c'est faire une bonne action. Au point de vue moral, cette action élève l'âme de celui qui en est l'auteur; au point de vue économique, elle est toujours utile à ceux qui en sont l'objet, et, dans les derniers exemples cités, *elle sert l'intérêt public*, en conservant ou en formant des forces actives qui rendront amplement par leur travail au capital national ce que la bienfaisance en aura distrait pour les sauver de la mort ou de l'ignorance. Mais la bienfaisance ne se pratique pas aussi aisément que l'aumône, parce qu'elle consiste non-seulement à donner, mais à discerner l'opportunité du don, à en bien calculer la forme et l'étendue et à en suivre les effets. Celui qui n'a pas le loisir de la bien exercer peut encore utilement confier son aumône à un établissement d'assistance ou à une société de charité dans laquelle il ait une confiance justifiée.

La quatrième mode est un *crime funeste à l'intérêt public comme à l'intérêt privé*. Rien de plus certain que le dommage fait à l'intérêt privé : c'était mon bien, et le voleur m'en prive. On voit moins clairement le tort fait à l'intérêt public et la solidarité de l'un avec l'autre. Ce bien que je possédais à titre légitime et qui était peut-être le fruit de mes épargnes, je le ménageais en bon propriétaire et je l'utilisais ; en supposant, ce qui est rare, que, par le fait du vol, il n'ait pas été en partie détérioré, il est aux mains d'un mauvais possesseur qui en fera assurément un mauvais usage, ou parce que, n'ayant pas eu la peine de l'acquérir par le travail, il le dissipera, ou parce que, craignant de laisser découvrir sa faute, il n'osera pas en faire publiquement usage. Un voleur s'introduit chez un bijoutier, prend 30,000 francs en bijoux dans la montre et 2,000 francs en argent dans la caisse. Il ne peut vendre les bijoux tels quels; il détache les pierres, fond l'or et il ne lui reste plus qu'une valeur brute de 12,000 francs : voilà déjà 18,000 francs anéantis. Les 2,000 francs qui étaient un capital de circulation servant à un certain commerce et productif d'intérêts sont, en moins d'un mois, consommés en débauches et anéantis. Les 12,000 francs restant, partagés entre les complices et les recéleurs, ont bientôt la même destinée, et les 30,000 francs volés deviennent une perte non-seulement pour le bijoutier dépouillé,

mais pour la société dont le capital national est amoindri d'autant.

La loi punit les voleurs ; mais la surveillance administrative ne saurait atteindre tous les gains illicites qui, au point de vue économique, appartiennent à ce quatrième mode d'acquérir. Un marchand trompe sur la qualité ou sur la quantité de la marchandise livrée et réalise un gros bénéfice : c'est un vol au préjudice de l'acheteur, et au préjudice de la société dont il trouble le sens moral, comme toute acquisition de richesse qui n'a pas pour origine le travail ou une donation volontaire. On peut en dire autant du commis infidèle, de l'administrateur vénal. A cet égard, la loi doit, non pas confier à l'administration une répression qu'elle serait impuissante à poursuivre, mais faciliter, autant que possible, aux individus lésés les moyens de faire valoir leurs droits.

Le jeu n'est pas un vol, mais il en a en grande partie les conséquences économiques. *Il ne sert jamais l'intérêt public*, puisqu'il n'est pas une augmentation, mais un simple passage de la richesse d'une main dans une autre, et *il lui est souvent nuisible :* gain subit et facile conduit à la dissipation et, par conséquent, à l'anéantissement des capitaux acquis de cette façon. Quand le jeu devient une profession et mène à la fortune, il exerce sur l'esprit d'une population la même influence démoralisatrice que les profits du marchand prévaricateur.

Donc, *entre l'intérêt public et les légitimes intérêts privés, il y a solidarité et harmonie.*

Quand un intérêt privé paraît contraire à l'intérêt public, il faut s'en défier, examiner scrupuleusement, et, si l'antagonisme est bien constaté, on peut être certain qu'il s'agit d'intérêt privé illégitime, ayant pour origine un dol, une fraude, et rentrant, plus ou moins directement, dans le quatrième mode d'acquérir.

Quand une mesure d'intérêt public nuit à un intérêt privé, il faut examiner scrupuleusement; si l'antagonisme est bien constaté, il faut d'abord chercher s'il ne s'agit pas d'un intérêt privé illégitime fondé sur un monopole ou sur un privilége, auquel cas il convient de ne pas hésiter, tout en ménageant les droits

qu'une longue et légale jouissance a créés en faveur des usufruitiers ; dans le cas où il n'y aurait rien de semblable, il faut s'assurer que la somme des intérêts privés qui gagnent est notoirement supérieure à la somme des intérêts privés qui perdent ; sans quoi, il n'y aurait pas intérêt public et, le plus souvent, il est juste que la société, qui réalise un profit, indemnise les perdants.

130. L'importance morale des notions de travail et d'épargne. — *Les deux vertus cardinales de l'économie politique sont le travail et l'épargne que l'on pourrait nommer le principe créateur et le principe conservateur*, avons-nous dit dans les « Notions fondamentales » (voir § 13) ; tout ce que nous avons exposé dans les trois autres parties de ce cours confirme cette proposition. Aucun produit agricole, industriel ou commercial n'existe qui ne soit créé par le travail ; aucun produit ne subsiste qui ne doive sa conservation à l'épargne.

La plus austère doctrine philosophique de l'antiquité, le stoïcisme, résumait sa morale dans cette maxime : « Supporte et abstiens-toi : » grande maxime sans doute, capable de communiquer à l'âme de celui qui s'en est pénétré une noble indépendance, en le mettant en quelque sorte en dehors et au-dessus des événements, mais dangereuse parce qu'elle décourage l'activité individuelle et qu'en isolant les hommes, elle rompt en quelque sorte le lien des sociétés. Bien supérieur est le précepte évangélique qui prescrit l'amour du prochain, « aimez-vous les uns les autres ; faites à autrui ce que vous voudriez qui vous fût fait à vous-même : » c'est l'esprit de charité qui parle.

L'économie politique, fondée sur l'idée de l'utile (voir § 3), ne s'élève pas jusqu'à cette hauteur morale. On a prétendu donner pour principe à l'épargne l'idée du sacrifice et du renoncement à soi-même : c'est une exagération. On épargne non pour se sacrifier, mais au contraire pour se préparer dans l'avenir une jouissance supérieure à la jouissance dont on s'abstient dans le présent : c'est de l'*intérêt bien entendu*. Mais, par cela même qu'elle traite des questions d'intérêt, des moyens d'entretenir et de développer la vie des individus et des sociétés, elle parle une langue qui est pour ainsi dire familière à tous et

d'usage journalier. Aussi, quand elle arrive à cette conclusion que la richesse ne saurait exister et ne saurait s'accroître qu'autant que les hommes travaillent et économisent, et qu'elle dit aux hommes : « Produisez et épargnez, » la morale peut, appuyée sur ses démonstrations, répéter avec une autorité plus pénétrante : *Soyez laborieux et économes.*

Ce qui revient à dire que, dans le fonds constitutif de l'homme de bien, il y a deux qualités essentielles qui doivent figurer : l'*activité productive* et la *prévoyance.*

Pour que l'homme soit actif, il faut qu'il ne se laisse jamais envahir par cette force d'inertie qu'on nomme paresse et qui peut prendre tant d'empire sur un esprit faible ; que, de plus, il contracte de bonne heure la saine habitude d'un travail régulier, constant, car une fougue intermittente n'est pas une véritable activité et conduit rarement au but. Pour que son activité soit productive, c'est-à-dire crée plus d'utilités qu'elle n'en consomme, il faut qu'elle soit dirigée avec intelligence, partant, que le développement intellectuel du producteur soit aussi étendu que possible : c'est pourquoi l'économie politique proclame la nécessité de l'éducation morale et de l'instruction générale ou professionnelle aussi larges que le comporte la mesure des ressources et des besoins de chacun.

La prévoyance est une des plus précieuses vertus de l'homme, et, il faut le dire, une des plus difficiles à pratiquer, parce qu'elle consiste dans le sacrifice d'une jouissance présente qu'on voit et qu'on touche en quelque sorte, au profit d'un avenir qu'on ne voit pas et qu'on n'a pas toujours la sagesse de prévoir. Nous avons plusieurs fois insisté sur son principal effet économique qui est *la formation du capital*, et nous en avons dit l'importance (voir § 13 et 54).

131. L'assurance. — Nous n'avons pas encore parlé d'un autre effet également important qu'on peut appeler *la conservation des forces productives* résidant soit dans l'homme, force active, soit dans le capital, force passive. On obtient cet effet par le mécanisme de l'ASSURANCE.

En réalité, quand une force productive n'est plus (il ne s'agit

pas ici de la consommation reproductive qui n'est qu'une transformation), aucune puissance ne peut faire qu'elle soit. On peut produire un autre capital; on ne retrouve pas le capital anéanti. Il n'y a donc pas d'assurance pour l'ensemble des sociétés humaines; mais il y a des assurances pour les cas particuliers, et la sécurité qu'y trouvent les intérêts privés est éminemment favorable à l'intérêt public.

L'assurance a pour but, le plus souvent, de *garantir le remboursement d'un capital menacé par des causes accidentelles de destruction*, autrement d'*éliminer le hasard* dans l'œuvre économique, et elle emploie comme moyen *la division des risques.*

Nous sommes exposés à des maux divers ; cependant les accidents, quelque nombreux qu'ils soient, sont l'exception. Toutes nos maisons ne sont pas dévorées par l'incendie ; nous n'avons pas tous les jours une jambe cassée; tous les jours notre jeunesse n'est pas exposée à une infirmité prématurée ou à une mort inopinée. Comparés à la somme totale des personnes et des choses que le fléau pourrait atteindre et qu'il n'atteint pas, les accidents, en somme, sont rares.

Prenez un homme, n'importe lequel, et dites-lui : « Voici une masse pesant 500 kilogrammes ; tu es mort si tu ne la transportes pas, sans voiture ni bête de somme, à un kilomètre d'ici. » Eh bien, cet homme est bien mort, quelques efforts qu'il fasse ; car s'il prend le fardeau sur ses épaules, il succombera infailliblement sous le faix. Mais autorisez-le à diviser la masse; il pourra se charger de 50 kilogrammes à la fois, et faire dix voyages à la distance d'un kilomètre; la masse se trouvera déplacée, sans que lui-même soit plus fatigué par ce travail que par toute autre besogne ordinaire. La division du fardeau lui aura rendu possible ce qui était auparavant impossible.

Un négociant a 100 tonnes de marchandises à transporter dans un pays lointain ; s'il met ces 100 tonnes sur un navire, le navire va peut-être périr et tout sera perdu. Ne peut-il pas charger une tonne seulement sur un navire, une tonne sur un autre, et, s'il trouve 100 navires en partance pour le port auquel il expédie ses marchandises, en faire faire le transport par 100 navires. S'il agit ainsi, il peut être tranquille ; il est très-proba-

ble, disons même presque certain, que les 100 navires ne feront pas naufrage; mais, d'autre part, il est beaucoup plus probable qu'un des navires sur lesquels il a mis une tonne de marchandises fera naufrage; de sorte que ce négociant aura, en réalité, pour échapper à un doute terrible, celui de la perte de la totalité de ses marchandises, consenti à la perte très-probable d'un centième.

Cette manière d'assurance est incomplète encore, et d'ailleurs bien peu praticable. Quel est le négociant qui accepterait l'embarras de faire cent connaissements, d'avoir affaire à cent capitaines de navires, et où trouverait-on dans le même temps cent navires en partance pour le même pays?

C'est donc par une méthode indirecte qu'il faut arriver à la division des risques : cette méthode consiste dans une certaine forme d'*association fondée sur le calcul des probabilités.*

Prenons pour premier exemple d'un calcul de ce genre le jeu de pile ou face. Les deux joueurs mettent un enjeu égal. Pourquoi? C'est que sur la pièce qu'ils prennent, il y a pile d'un côté, face de l'autre; et que, si la pièce a le même poids sur les deux faces, il y a exactement autant de chances pour avoir pile que pour avoir face; or, les chances étant égales, l'enjeu doit être égal aussi de part et d'autre.

Autre exemple. Si, au jeu de dés, vous pariez retourner le six, votre enjeu sera-t-il encore égal à celui de votre adversaire? Non : le bon sens vous dit que ce ne serait pas juste. L'adversaire a cinq chances pour lui contre vous une; car vous pouvez retourner un, deux, trois, quatre, cinq, aussi bien que six : comment donc équilibrer la partie? Il faut que vous mettiez un enjeu cinq fois moindre que le sien. Vous aurez ainsi cinq chances de perdre et une chance de gagner cinq fois plus : l'équilibre sera rétabli.

L'assurance ne fait pas autre chose : elle calcule et équilibre des risques. Nous avons supposé qu'un navire sur 100, en moyenne, périssait. Le négociant va trouver un assureur qui lui dit : « Vous venez m'apporter un certain enjeu, c'est la valeur de vos 100 tonnes; il y a 99 chances pour que le navire qui les porte ne périsse pas, et une chance pour qu'il périsse. Eh

bien, vous me donnerez le centième de la valeur de votre cargaison et je l'assurerai. Les chances seront égales. J'aurai, il est vrai, la possibilité de payer 99 fois plus que vous ne m'aurez donné, mais j'ai 99 chances pour ne rien payer, et de votre côté vous aurez la certitude de recouvrer la totalité de la valeur embarquée, si le navire vient à périr. »

Prenons une maison. Sur 10,000 maisons, on constate qu'il en brûle à peu près une par an. Vous voulez assurer la vôtre ; payez donc tous les ans à l'assureur la dix-millième partie de la valeur de votre immeuble. Voilà le principe du calcul sur lequel repose l'assurance.

On a quelquefois comparé l'assurance à une spéculation aléatoire. C'est une vue étroite et erronée, puisque l'assurance est précisément l'ennemie du hasard. L'assuré ne fait qu'acheter de la sécurité qu'il s'engage à payer soit à un prix invariable (assurance à prime fixe), soit au cours de l'année (assurance mutuelle) ; il prélève une certaine partie du revenu de son capital pour assurer la continuité et la durée du capital lui-même.

Quant à la compagnie d'assurance, voici comment elle calcule : « Je reçois tous les ans, pour les primes d'assurance, une certaine somme ; de cette somme, je retire chaque année mes frais de gestion, l'intérêt de mes capitaux ; le reste, c'est-à-dire la plus forte part, je le donne successivement à l'un ou l'autre de mes assurés, qui sont tour à tour atteints par le coup du sort. Peu m'importe lequel. » En effet, une maison brûle. La compagnie paye, et paye avec quoi ? Avec les primes qu'elle a reçues. Elle se dessaisit de l'argent qui lui a été confié uniquement dans cette vue, en se réservant, toutefois, le bénéfice qui est la rémunération légitime de tout travail utile.

Pour qu'une compagnie soit bien organisée, il lui faut deux conditions : un capital assez considérable pour faire face aux cas imprévus et un grand nombre d'assurés.

Si une compagnie, sachant que, sur 100 navires, il en périt moins d'un en moyenne, et voulant se borner à une opération unique, assurait 100 navires en partance, dans le même moment, pour divers lieux, et se contentait de demander à chacun de ses assurés le centième de la valeur de son navire, elle ferait une

très-mauvaise combinaison. La moyenne des sinistres, exacte peut-être pour l'ensemble de tous les cas, peut devenir très-fausse pour un nombre de cas très-limité. Il peut se faire qu'une tempête survienne, et que, non pas un, mais 3 ou 4 navires périssent sur les 100 qu'elle aurait assurés. Si, au lieu de 100 navires, elle en avait assuré 1,000, les chances d'exactitude auraient augmenté, non pas dans la proportion de 1 à 10, comme le nombre des assurances lui-même, mais dans la proportion de 1 à 1,000. Si, au lieu, de 100 navires, elle en avait assuré 10,000, les chances d'exactitude auraient augmenté, non pas dans la proportion de 1 à 100, comme le nombre des assurances lui-même, mais dans la proportion de 1 à 10,000; c'est-à-dire que les chances d'exactitude augmentent comme le carré du nombre des assurances, et que celui qui, en faisant 100 assurances, avec un certain nombre de chances de ne pas dépasser la moyenne générale, en aurait, s'il faisait mille fois plus d'assurances ou 100,000, un million de fois plus (1,000 × 1,000 = 1,000,000). Des chances si nombreuses sont bien près de se confondre avec la certitude. Quand donc une assurance est fondée sur de très-grands nombres, la compagnie ne court plus de risques et elle ne fait pas une opération aléatoire. *Elle remplit simplement le rôle de gérant d'une association de sécurité.*

Les premières assurances auxquelles les hommes aient songé sont les *assurances maritimes*, parce qu'en effet aucune marchandise n'est exposée à des chances de perte plus subites, plus inévitables, plus saisissantes que celle qu'on livre au caprice des vents et des flots. Elles datent du moyen âge. La grande ordonnance de commerce, rédigée sous l'inspiration de Colbert, a réglé, en France, les conditions générales de ce genre d'assurance, et notre Code de commerce a reproduit sur ce chapitre l'ordonnance de Colbert.

Mais il y a beaucoup d'autres espèces de richesses exposées à des accidents qu'on peut prévoir. Des semailles peuvent être détruites par la gelée; une moisson, à la veille de la récolte, par la grêle; une maison peut être dévorée par l'incendie. De là, diverses assurances qui se sont fondées à mesure que s'est

formé l'esprit de prévoyance et dont le développement, plus ou moins lent, a été déterminé, en premier lieu, par le degré de richesse et d'intelligence de ceux qui subissent ces pertes, en second lieu, d'après la régularité ou l'irrégularité des accidents, et, par suite, par la facilité de calculer et de diviser les risques. C'est ainsi que l'*assurance contre l'incendie* est devenue dans notre siècle à peu près générale en France pour les propriétés bâties et qu'elle se répand de plus en plus pour les biens mobiliers, tandis que les *assurances agricoles* ont jusqu'ici un moindre succès.

Il y a encore un genre d'assurance que se propage rapidement aujourd'hui et qui est très-moral; c'est *l'assurance sur la vie*, qui s'adresse directement à la force productive par excellence, à l'homme; elle n'a pas pour objet de garantir le remboursement d'un capital, mais de *créer, au profit de l'assuré, et moyennant des versements réguliers, un capital ou une rente payables à une époque fixe ou indéterminée.*

Les *sociétés de secours mutuels* sont une manière d'assurance sur la vie. Moyennant une cotisation mutuelle de 1 fr. 50 à 2 fr., elles assurent, en cas de maladie, les soins du médecin, les médicaments, une indemnité journalière suppléant au salaire absent, et, en cas de mort, les frais d'enterrement, quelquefois une certaine somme à la veuve. C'est une assurance presque indispensable à l'ouvrier, que la maladie et le chômage causé par la maladie reduiraient au plus affreux dénûment. Les sociétés de secours mutuels qui, en France, datent pour la plupart de notre siècle, sont régies par la *loi de* 1851 et par le *décret de* 1852 qui a créé les sociétés approuvées; celles-ci, en se soumettant à certaines conditions règlementaires, jouissent de plusieurs priviléges. On compte en France aujourd'hui environ 1,600 sociétés de secours mutuels, et 850,000 sociétaires, 630,000 hommes et 120,000 femmes.

Sous le nom d'*assurance en cas de vie*, on désigne, en général, une convention par laquelle la compagnie s'engage payer une somme convenue à une personne, si elle vit à une époque à déterminée. Un enfant naît; le père n'a pas l'espérance de pouvoir un jour lui donner une fortune, et cependant, lorsque

cet enfant arrivera vers sa vingtième année, il faudra, si c'est une fille, la doter, la marier ; si c'est un fils, l'exempter peut-être du service militaire, l'établir. Il s'adresse à une compagnie, et, moyennant un payement annuel de 27 fr. 60, il assure à l'enfant un capital de 1,000 francs payables à sa vingtième année ; triplez, quintuplez la prime, et le capital à recevoir triplera, quintuplera. Ainsi, un léger prélèvement opéré chaque année sur les revenus de la famille suffit pour constituer un capital à l'enfant pour le moment où il se détachera de la famille et où il entrera dans la carrière de la vie, capital qu'il eût été impossible peut-être de lui procurer autrement. Ce que l'on fait pour un enfant, on peut le faire pour soi-même, et, par le sacrifice d'une petite portion de son revenu dans l'âge mûr, acheter un capital pour sa vieillesse.

Au lieu d'un capital, on peut acheter pour soi-même un revenu, et, bien entendu, un revenu supérieur à celui qu'on aliène : c'est la *constitution d'une rente viagère*. Vous travaillez, mais un jour vos forces diminueront, vous aurez besoin du repos que la plupart des hommes cherchent à gagner par leurs efforts laborieux. Si vous n'êtes pas entré dans une carrière où vous puissiez raisonnablement espérer faire fortune, il est bon que, prévoyant l'âge de la retraite, vous vous prépariez des moyens de subsistance, en versant chaque année à une compagnie quelques épargnes. Voici un homme de trente ans, dans la plénitude de la vie et dans toute la force de la maturité ; il ne recule pas devant le travail ; mais il faut qu'il ait la sagesse de dépenser moins qu'il ne gagne. Il peut, en versant chaque année à partir de l'âge de trente ans, 108 fr. 10, s'assurer, pour le jour où il atteindra sa soixantième année, 1,000 francs de rente viagère. C'est le moyen d'assurer non-seulement ses moyens d'existence, mais la paix de ses vieux jours, s'il a une famille. Quand le vieillard a su se préparer une retraite, quand il n'est pas à la charge de ses enfants, il est toujours plus agréablement accueilli par eux ; il se sent plus libre, plus indépendant, plus respecté même; n'imposant aucune charge aux siens, il éprouve plus de plaisir à vivre au milieu d'eux.

Mais si l'on doit songer à soi-même, il faut aussi songer aux siens : l'assurance est faite pour inviter l'homme à divers genres

de prévoyance. Si elle dit à tout homme qui travaille : « Faites-vous une rente pour vos vieux jours, » elle dit aussi au père de famille : « Prenez garde, la mort est là qui vous menace et qui peut vous atteindre avant que vos enfants ne soient élevés ; prenez garde, tout l'avenir des vôtres repose sur votre tête et sur le fruit de votre labeur ; qui vous dit que ce labeur ne sera pas arrêté demain ? Vous avez de la jeunesse, de la santé, de l'intelligence ; qui vous dit que tout cela ne périra pas en un jour, et ne périra pas juste au moment où vous en aurez le plus besoin, où vos enfants seront encore bien jeunes, où vous laisserez derrière vous une veuve pour laquelle le dénûment succèdera tout à coup à l'abondance, et cela par votre imprévoyance. »

Une famille a un revenu de 10,000 francs ; c'est son chef qui le lui procure par son travail ; tout réside en lui ; le chef de famille supprimé, immédiatement les 10,000 francs disparaissent, le revenu est anéanti. Est-il possible de le garantir, en partie au moins ? Parfaitement, pourvu qu'on y ait songé par avance et que le chef de famille se soit assuré lui-même, exactement comme l'on assure une maison ou une valeur mobilière quelconque. Qu'il paye, chaque année, une certaine somme à la compagnie, et, au moment où le malheur viendra, la compagnie payera à sa veuve ou à ses ayants droit un capital convenu ; ce capital, placé à intérêt, rendra à la famille une portion du revenu dont la source est à jamais tarie.

Mais ici une difficulté se présente. Une maison vaut 100,000 francs, je l'assure pour 100,000 francs. Rien de plus simple. Mais l'homme n'est pas une marchandise. Qu'est-ce que nous valons, nous ? Si nous nous estimons nous-mêmes, notre amour-propre, nous dit peut-être que nous valons beaucoup ; si nous nous estimons à la mesure de l'affection que nous porte notre famille, nous valons tant que notre perte est absolument irréparable. Mais la compagnie n'a pas la prétention de sécher les larmes d'un fils. Elle ne songe ni à nous estimer ni à nous remplacer. A chacun de faire avec elle ses stipulations, de les faire dans la mesure de sa prévoyance et surtout dans la proportion de ses ressources. On peut s'assurer pour 100,000 fr. ou pour 10,000 fr. La compagnie n'a rien à y voir, sinon à toucher une

prime annuelle de 2,500 francs ou de 250 francs. Seulement il est bon de se rappeler que dans ce genre d'assurance, comme dans d'autres, la prime annuelle, variant avec les chances de mortalité, s'accroît avec l'âge.

132. La liberté et la responsabilité. — L'homme produit par son travail; l'homme capitalise par son épargne; l'homme, en un mot, fait la richesse et, dans la limite des forces que la nature met à sa disposition, il est l'artisan de sa destinée matérielle. Plus la force productive qui est en lui est puissante et libre dans l'expansion de sa puissance, meilleure est cette destinée : c'est pourquoi *l'économie politique conclut donc au développement le plus complet de la valeur intrinséque de l'homme, c'est-à-dire de son activité, de son intelligence et de sa moralité* (voir § 28), et, conséquemment, *au développement le plus complet de sa liberté par laquelle il met en œuvre son activité et son intelligence.* La liberté individuelle, dans une société bien pondérée, doit grandir avec la civilisation; mais avec liberté doit grandir parallèlement *la responsabilité qu'il est juste de faire toujours proportionnelle à la liberté.*

Plus, d'une part, est entière la liberté de produire, de louer ses services, de vendre, d'acheter, plus, d'autre part, la responsabilité est sérieuse, et plus *la justice règne dans les intérêts matériels.* Nul, en effet, n'a droit de se croire ni de se dire opprimé, quand chacun, passant ses contrats d'échange quand il veut, comme il veut, avec qui il veut, subit seulement les nécessités inhérentes à la nature des choses, mais ne subit pas des gênes provenant de règlements sociaux. La supériorité économique des hommes les uns sur les autres ne peut plus être attribuée qu'à une plus grande force de production, naturelle ou acquise par le travail : or, on sait que, *dans l'intérêt général, il n'y a jamais trop de forces productives et de telles supériorités sont avantageuses à la fois à celui qui les possède et à la société tout entière qui en devient plus riche.*

TOUT PAR LE TRAVAIL est la maxime que dans une société bien organisée, laissant les activités individuelles libres d'agir et les protégeant efficacement contre la violence, doit avoir de-

vant les yeux quiconque entre dans la carrière; il doit savoir aussi qu'au bout de cette carrière, il sera récompensé par la bonne ou par la mauvaise fortune, selon qu'il aura été laborieux, intelligent, persévérant, économe ou paresseux, capricieux, prodigue, selon et qu'il aura créé, au profit de ses semblables comme au sien, des utilités ou détruit, par sa mauvaise gestion, des utilités créées par autrui : A CHACUN SELON SES OEUVRES.

133. L'association. — Si les forces individuelles sont la source de la richesse, l'isolement n'est pas le meilleur moyen de la rendre abondante. Nous avons vu que l'homme ne produit pour ainsi dire rien sans la division du travail et sans l'échange, qui impliquent la coopération (voir § 12 et 17). Mais l'homme traverse, avant de produire, la période de l'enfance et souvent celle de l'adolescence ; il faut qu'il soit élevé au sein de LA FAMILLE, la première et la plus nécessaire de toutes les associations ; la richesse, comme la moralité d'un peuple, dépend en grande partie de la manière dont la famille est organisée. Au-delà d'un certain âge, la famille cesse de le protéger : c'est lui, à son tour, qui devient à son tour chef de famille et protecteur. En dehors d'un certain cercle très-restreint, la famille cesse, à toute époque de la vie, de pouvoir protéger efficacement ses membres; c'est l'ETAT qui s'en charge. L'Etat est la personnification d'un groupe plus ou moins considérable d'individus, nation ou cité, vivant sous un même gouvernement et constituant une unité politique; il peut être regardé comme l'association politique par excellence, et il est lui-même subdivisé en associations secondaires, plus ou moins complétement organisées, provinces, départements, communes, etc.

Entre la protection de la famille et celle de l'Etat, il y a une différence radicale : la première est une *protection de tutelle*, dont le rôle principal est de former des hommes, la seconde une *protection de justice*, dont le rôle principal est de permettre à des hommes de développer leur activité à l'abri de toute oppression. C'est pourquoi la sécurité (voir § 25) est le premier bienfait que l'Etat doive procurer à ses membres.

Elle n'est pas le seul. Nous l'avons dit (voir § 25), il y a cer-

tains travaux, confection des routes, etc., qui sont utiles à la communauté, qu'il serait impossible à des individus ou à des familles d'entreprendre et qui, partant, rentrent dans les attributions de l'Etat; il y a des enfants sans famille, des misères que la prévoyance n'a pu prévenir; il y a un capital moral de la nation qu'il importe de transmettre de génération en génération, d'accroître (voir § 50 et 51) et dont le dépôt est, en partie, confié à l'Etat. Ce sont là des devoirs de tutelle qui, sur certains points, se confondent avec les devoirs de justice et dont l'accomplissement, plus ou moins complet, est subordonné au degré de richesse de la nation.

La famille et l'Etat sont des associations en quelque sorte nécessaires, l'une civile et naturelle, l'autre politique et instituée; nous naissons dans leur sein.

Sous la protection générale de l'Etat et en dehors de la famille, il y a un nombre pour ainsi dire indéfini d'*associations volontaires* que nous pouvons former avec des vues diverses, associations industrielles de capitaux ou de travailleurs (voir § 62 et 70), associations de bienfaisance, associations d'instruction mutuelle, associations pour l'assurance (voir § 131). Quel que soit leur objet, l'*action productive* ou la *résistance à des causes de destruction*, elles ont toutes pour effet de *rendre possible, par le faisceau des forces réunies, ce qui serait impossible à des forces isolées.*

L'*association*, qui convient si bien à la nature de l'homme, être sociable, est proclamée par l'économie politique un *moyen très-puissant dans la plupart des cas, indispensable dans certains cas pour conserver et pour multiplier la richesse.*

134. La lutte contre la misère. — Quelques efforts que fasse l'homme, il diminue la misère, il ne la supprime pas, parce que chaque génération, bien qu'aidée par le legs des générations précédentes, est tenue de vivre de sa propre industrie et parce que, dans aucune génération, on ne saurait supprimer entièrement, sans un bouleversement inique et fatal à la richesse, l'inégalité des forces acquises, sans une réforme radicale de la nature humaine qu'il ne nous est pas donné d'opérer, l'inégalité des intelligences et l'existence du vice. Le progrès tend à diminuer

les inégalités en mettant à la portée d'un plus grand nombre les moyens de s'élever grâce à l'instruction plus largement répandue et grâce au capital qui se communique d'autant plus aisément qu'il est plus abondant; mais le progrès ne saurait extirper entièrement la cause permanente d'inégalité qui réside dans l'homme.

En présence de ces misères, l'*économie politique proprement dite*, raisonnant d'après l'observation méthodique des faits, *cherche dans l'expansion la plus large des forces productives l'accroissement de la richesse et la diminution du mal.* Elle constate, en consultant l'histoire, que les sociétés dans lesquelles se rencontrent les plus grandes inégalités de fortune sont les sociétés où la liberté et l'industrie sont le moins développées, comme les sociétés antiques constituées avec des maîtres et des esclaves, les sociétés féodales constituées avec des seigneurs et des serfs, certaines sociétés orientales fondées sur le despotisme, et que *les sociétés où il y a le plus d'égalité dans les fortunes sont celles où il y a le plus de liberté, d'instruction et de capital, celles où la classe moyenne est nombreuse et où toutes les voies et carrières de la vie sont ouvertes à toutes les activités.*

135. Les doctrines socialistes. — D'autres doctrines prétendent couper les racines même du mal en *substituant à la répartition par la liberté la répartition par voie d'autorité, soit pour la totalité, soit pour une portion de la richesse*, en confiant presque toujours à l'Etat le soin de cette répartition, et en l'investissant du droit d'intervention plus ou moins absolue dans la production, dans l'échange et même dans la consommation. Elles constituent ce qu'on appelle, par opposition à l'économie politique proprement dite, *le socialisme*, mot qui, dans son sens étymologique, indique seulement le fait de l'état social, mais qui, dans l'usage, a pris l'acception particulière que nous venons de définir. Le socialisme, comme l'économie politique, traite de la science économique; mais, par un examen incomplet des données du problème, il aboutit à une conclusion contraire à la liberté, et il aboutirait, s'il était pratiqué, à des conséquences diamétralement contraires au progrès de la richesse.

Saint-Simon et Fourier, dont les principaux écrits datent de la Restauration, époque où le développement de l'industrie commençait à attirer les yeux sur les graves problèmes relatifs à la richesse, ont fondé en France les deux plus fameuses écoles socialistes.

Le *saint-simonisme* proposait que tous les capitaux, mobiliers et immobiliers, cessassent d'être des propriétés individuelles et fussent remis, ainsi que tous les produits successivement créés, aux mains du chef de l'Etat, dit le prêtre social. Le prêtre social, par lui-même ou par ses agents, les remettrait à ceux qu'il jugerait les plus capables de les faire valoir; il distribuerait de sa pleine autorité les rangs, les fonctions dans la société, les produits à consommer à ceux qu'il jugerait les plus dignes. Par là, le saint-simonisme espérait tirer des capitaux existants un beaucoup plus grand revenu et détruire les inégalités de naissance; il ne s'apercevait pas qu'il y aurait substitué les inégalités, toujours odieuses, de la faveur; qu'en retranchant l'intérêt personnel que chacun a, dans le régime de la liberté, à épargner, à conserver, à accroître ses propres capitaux, il serait arrivé bientôt à l'anéantissement des capitaux improductivement consommés, à des fraudes continuelles sur le produit qu'on aurait cherché à dissimuler et qu'après tout la société n'aurait été plus composée que d'une foule de gens salariés arbitrairement, à la merci d'un despote.

Le *fouriérisme* proposait de bannir toute obligation morale, même celle de travailler pour vivre, et d'associer tous les hommes par groupes, dits phalanges. Chaque phalanstère se serait composé de constructions symétriques, aussi élégantes que des palais, et de vastes terres de culture; chacun y aurait eu droit à un minimum de subsistance; mais ce minimum se serait accru selon le travail, le talent et le capital de chaque phalanstérien, dans la répartition annuelle des produits agricoles et industriels de la communauté. Sous prétexte de ne pas gêner la liberté, l'auteur de ce système rejetait toute idée de devoir, ne voulait même pas qu'on imposât aux enfants la nécessité de s'instruire et prétendait rendre les hommes beaucoup plus laborieux que dans les sociétés actuelles par le seul attrait d'un travail tout

volontaire et continuellement varié. En réalité, il n'organisait que la licence et il autorisait la paresse : deux vices qui sont mortels à la richesse et dont le premier est destructif de toute société.

D'autres écoles ont préconisé qui la gratuité du crédit et le don, de par l'Etat, de tous les instruments de travail aux travailleurs, qui la suppression du salariat, qui la production des richesses par chacun en raison de ses forces et la répartition de ces mêmes richesses à chacun en raison de ses besoins : toutes propositions qui ne supportent pas l'examen, après l'étude que nous venons de faire des lois naturelles de la richesse; car la première supprimerait immédiatement tout crédit et toute formation de capitaux (voir § 63); la seconde, impuissante à faire de chaque salarié un capitaliste et un entrepreneur, ne ferait que priver les salariés de leurs moyens d'existence en empêchant les patrons de les employer; la troisième accroîtrait sans mesure les besoins dont l'extension est indéfinie et amoindrirait considérablement l'effet utile des forces productives condamnées à ne plus jouir du fruit de leurs efforts.

Tout autre système que celui de la liberté individuelle, protégée par l'Etat et soutenue par des associations volontaires, comprime l'essor de la richesse.

136. Le résumé de l'œuvre économique. — En face de la NATURE est placé l'HOMME, être intelligent et libre. Pour vivre, il faut qu'il *consomme;* pour consommer il faut nécessairement qu'il *produise* et généralement qu'il *échange*. Donc, l'homme pratique le TRAVAIL pour vivre; mais il ne fait un travail véritablement fructueux qu'autant qu'il a préalablement exercé une certaine action sur lui-même, sur la nature et sur la société.

L'action sur lui-même consiste à acquérir la *science*, à développer son *activité* et ses *qualités morales*.

L'action sur la nature, à soumettre, à *discipliner les forces naturelles* et à accumuler, sous forme de CAPITAL, les produits qu'il en tire.

L'action sur la société consiste surtout à donner aux activités individuelles la *sécurité* la plus complète, la *liberté* la plus large possible, et aux richesses la *circulation* la plus facile.

Les résultats sont faibles au début des sociétés; mais, à mesure que la civilisation grandit, autrement dit que les *forces productives* s'accroissent, ils deviennent considérables, et la RICHESSE augmente. Alors la nature est plus complétement assujettie, et l'homme en tire, avec plus de facilité et en plus grande abondance, les PRODUITS qui servent à la *satisfaction* de ses BESOINS.

Ce n'est pas qu'il acquière par là le droit ni le moyen d'être oisif; car, d'un côté, l'abondance n'est due qu'à un déploiement plus grand d'activité; d'un autre côté, les besoins croissent avec les moyens de satisfaction. Mais, à mesure qu'une société est moins entièrement absorbée par le service des besoins rudimentaires du corps, elle consacre *une plus grande portion de ses forces à la satisfaction des besoins moraux et intellectuels* : par là, elle s'améliore. A mesure que la somme totale de la richesse s'accroît, si, d'une part, les jouissances augmentent dans les rangs supérieurs et moyens, mais, d'autre part, *les privations diminuent dans les rangs inférieurs* : par là encore elle s'améliore.

C'est ainsi que l'œuvre économique sert le développement matériel et moral des sociétés. Dans cette œuvre, comme nous l'avons dit (voir § 24), le travail, l'intelligence, le capital, la direction donnée aux forces de la nature, *tout dans la production part de l'homme*, et *tout*, par la consommation, *retourne à l'homme*. C'est donc, répétons-nous en terminant, sur les hommes que, dans l'intérêt de l'œuvre économique, il convient surtout d'agir en les faisant, autant que faire se peut, ÉNERGIQUES AU TRAVAIL, INSTRUITS, MORAUX et en les laissant ensuite LIBRES de développer, au sein de la sécurité sociale la plus complète, leur activité laborieuse.

FIN

TABLE DES MATIÈRES

(Les nombres placés entre parenthèses indiquent la pagination.)

DEUXIÈME PARTIE.

L'ÉCONOMIE RURALE.

Ire Section. — La propriété 75

§ 29. L'appropriation de la terre (75). — § 30. L'étendue des propriétés (77). — § 31. Le morcellement (80). — § 32. Le propriétaire et le cultivateur (84). — § 83. Le bail à ferme (87). § 34. Le métayage et le cheptel (88).

IIe Section. — L'exploitation 90

§ 35. Les périodes de la civilisation agricole (90). — § 36. Les divers modes de culture (94). — § 37. Le capital agricole (95). — § 38. L'assolement (97). — § 39. Les cultures herbacées en France (101). — § 40. Le bétail en France (104). — § 41. Le .ménage de la ferme (106). § 42. — Les cultures arborescentes en France (107).

IIIe Section. — Les débouchés. 110

§ 43. Les voies de communication (110). — 44. Les villes et les marchés (112). — § 45. L'importation et l'exportation agricoles (114). — § 46. L'enseignement agricole (116).

TROISIÈME PARTIE

L'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE

Ire Section. — L'homme et le travail 117

§ 47. La classification des industries (117). — § 48. Le groupement

des industries (119). — § 49. La répartition du travail (121). — § 50. L'éducation et l'instruction (125). — § 51. Le rôle de l'intelligence (129). — § 52. L'art et de la science dans l'industrie (134). — § 53. La propriété industrielle (136).

IIe Section. — LE CAPITAL. 140

§ 54. La nature du capital (140). — § 55. L'emploi du capital. (142). — § 56 Le renouvellement du capital (143). — § 57. Le rôle du capital (144). — § 58. Les capitaux productifs et improductifs (145). — § 59. Le capital fixe (146). — § 60. Les machines (147). — § 61. Le capital circulant (152). — § 62. L'association des capitaux (155).

IIIe Section. — LES RAPPORTS DU TRAVAIL ET DU CAPITAL . . 156

§ 63. Les profits du capital (156). — § 64. Le taux de l'intérêt (159). — § 65. Le profit de l'entrepreneur (161). — § 66. Le salariat (162). — § 67. Le taux des salaires (163). — § 68. Les réserves du salaire (168). — § 69. Les critiques du salariat (169). — § 70. — Les associations ouvrières (171).

IVe Section. — L'HISTOIRE ET LA LÉGISLATION DU TRAVAIL . 175

§ 71. Le travail esclave (175). — § 72. Les corporations (176). — § 73. Les corps de métiers en France (177). — § 74. La liberté du travail (180). — § 75. Les avantages de la liberté du travail (181). — § 76. La concurrence dans l'industrie (183). — § 77. Le Code de commerce (184). — § 78. Les faillites et les banqueroutes (185). — § 79. Les tribunaux de commerce (186). — § 80. Les rapports des patrons et des ouvriers (187). — § 81. Le livret (190). — § 82. Les coalitions (191). — § 83. Les conseils de prud'hommes (193). — § 84. Les chambres de commerce et les chambres consultatives des arts et manufactures (194).

QUATRIÈME PARTIE

L'ÉCONOMIE COMMERCIALE

Ire Section. — LES COMMERÇANTS ET LES MARCHANDISES . . . 195

§ 85. Le troc et la vente (195).— § 86. Le commerce (197).— § 87. Les diverses espèces de commerçants (200). — § 88. Le commerce intérieur et le commerce extérieur (202). — § 89. Les

importations et les exportations (204). — § 90. Les douanes (207). — § 91. La géographie commerciale (210). — § 92. Le commerce français (217). — § 93. Le rôle du commerce dans la civilisation (219).

IIe Section. — LES INSTRUMENTS D'ÉCHANGE 222

§ 94. Les débouchés (222). — § 95. Les routes de terre (224). — § 96. Les routes de mer (227). — § 97. La nature et le rôle de la monnaie (229). — § 98. Les systèmes monétaires (234). — § 99. La valeur des métaux précieux (238). — § 100. La nature du crédit (241). — § 101. Les principaux modes de crédit (247). — § 102. Les effets de commerce (253). — § 103. Le rôle des banques (258). — § 104. Le mécanisme des banques (260). — § 105. Le billet de banque et les banques d'émission (265). — § 106. Le papier-monnaie (271). — § 107. Le mode d'émission (275). — § 108. La Banque de France (276). — § 109. Quelques grands établissements de crédit (279). — § 110. Les principales banques étrangères (280). — § 111. La circulation (281). — § 112. Les crises (285).

IIIe Section. — L'HISTOIRE DU COMMERCE. 288

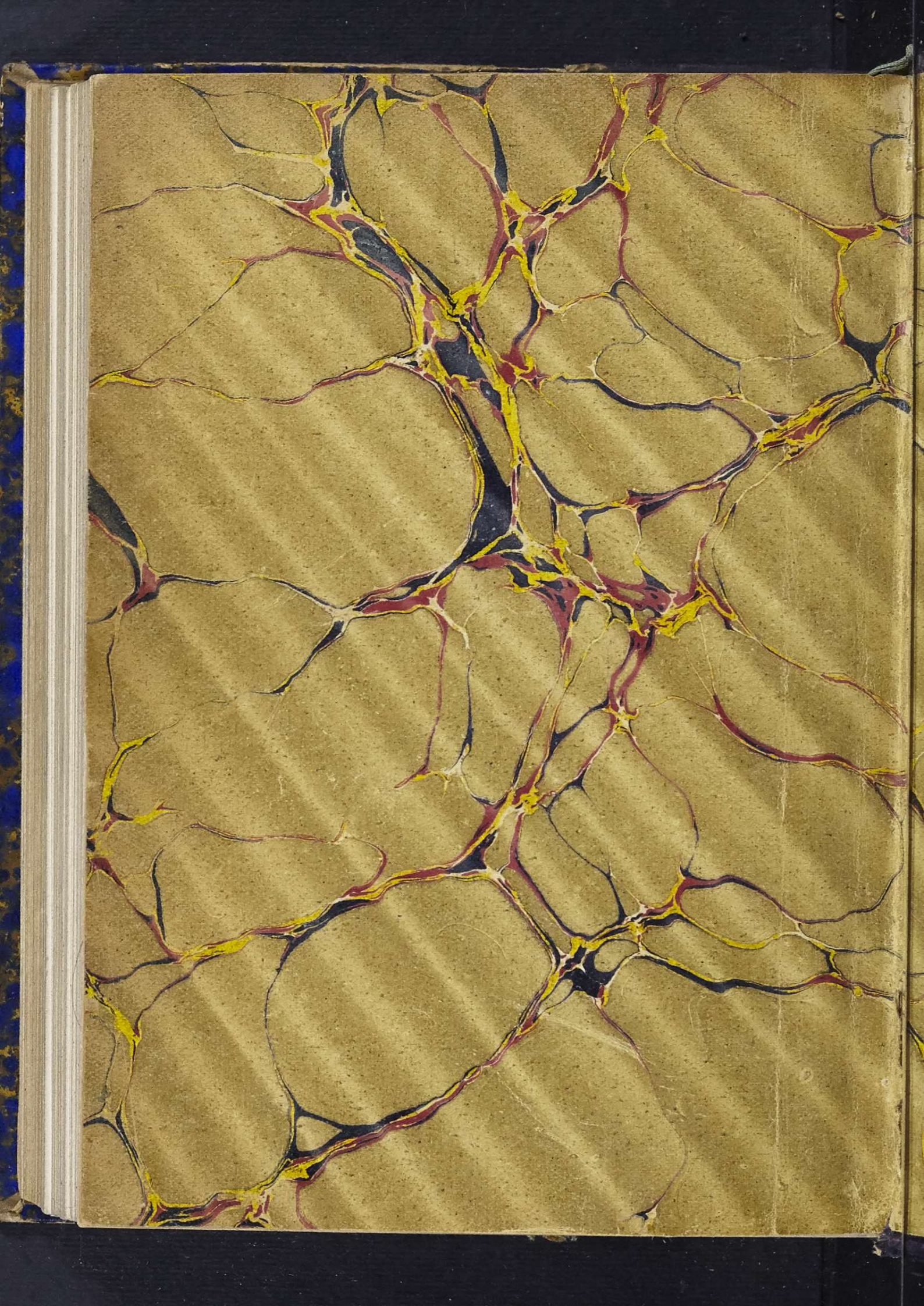
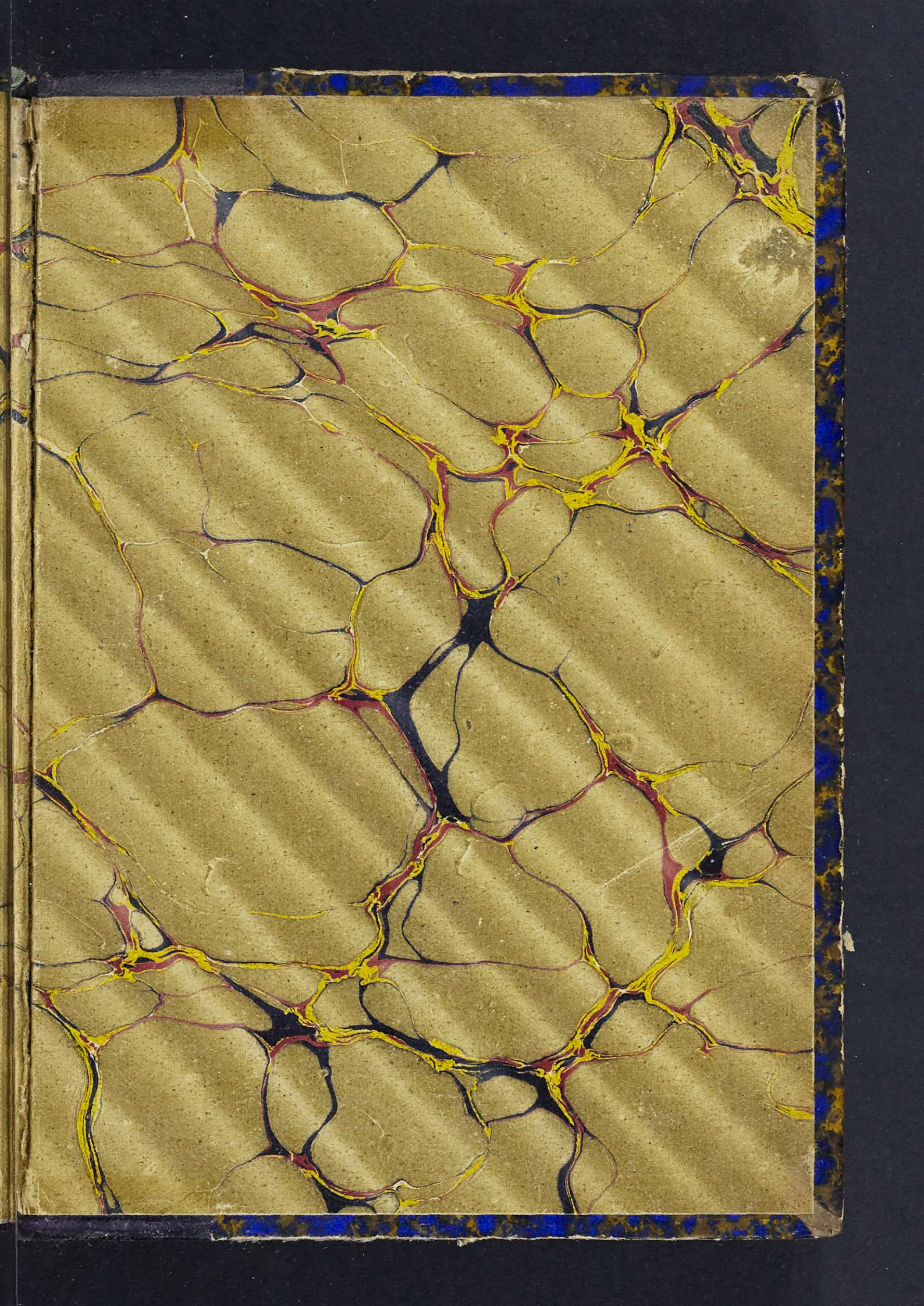
§ 113. Les Phéniciens (288). — § 114. Les Grecs (289). — § 115. Le commerce de l'Empire romain (290). — § 116. Les Arabes (291). — § 117. Les républiques italiennes et la Hanse (292). — § 118. Les Portugais et les Espagnols (295). — § 119. Les Hollandais (297). — § 120. Les Français et les Anglais (300). — § 121. Le blocus continental (303). — § 122. L'indépendance de l'Amérique (305). — § 123. Les Européens en Orient et dans le Pacifique (306). — § 124. L'histoire des tarifs (307). — § 125. Les routes actuelles du commerce (309). — § 126. Les forces productives des nations modernes (311). — § 727. La liberté commerciale (314).

CINQUIÈME PARTIE

LA MORALE DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE

§ 128. La légitimité des richesses (319). — § 129. Les moyens d'acquérir les richesses (320). — § 130. L'importance morale

des notions de travail et d'épargne (325). — § 131. L'assurance (326). — § 132. La liberté et la responsabilité (334). — § 133. L'association (335). — § 134. La lutte contre la misère (336). — § 135. Les doctrines socialistes (337). — § 136. Le résumé de l'œuvre économique (339).

DES SCIENCES POLITIQUES
BIBLIOTHÈQUE

COULOMMIERS. — Typogr. A. MOUSSIN.